经济学的争议

薛兆丰

这几年来，国内刊物上的经济散文如雨后春笋，触目皆是。是好现象。论经济，不管用什么文体，逻辑推理不能 避免，这对中国青年的思维是一种锻炼，而以散文下笔，在一般大众刊物发表，作者一定要尽量写得浅白，而浅白对思维有更大的帮助了。在深浅的问题上，三十多 年来我的看法与高斯的如出一辙：他和我看不懂的经济学文章，应该是错了吧。

国内的朋友说，经济散文是我发明的，起于《卖桔者言》。不知是真是假，但既然那么多人这样说，我就倚老卖老，建议花千树出版一系列以经济散文结集的书籍。可取的作者不难找，大部分是国内的。但若出版第一本落笔打三更，没有市场，那么一系列云云就不容易继续下去了。

是的，我认为可取的作者不难找。问题是他们的文章要编辑处理的地方甚多。通常是长的过长，短的太短；一般地不够清楚，加上写的是以中国大陆为背景， 香港的读者总要有一点启示才有兴趣读。左拣右择之后，花千树决定以薛兆丰开锣。这可不是因为兆丰的经济散文分外精彩，而是他的文章长短适宜，文字上需要下的编辑工作不多。这是成本较低的选择了。

问题是，兆丰的经济散文有论文的味道，不是纯真的散文。这个青年把为文之道看得太认真，有时咬文嚼字，不够潇洒。话虽如此，整体来说他的文章可读。

兆丰的文章，在国内有很大的争议性，所以在网上是个名家。这个青年喜欢把问题看得分明，坚持己见，死不悔改。要是文革当道，他岂止坐牢而已！然而， 这样的文字倒反映一个事实：兆丰是个有思想的人。佛利民曾经说：”没有人可以真的说服你。今天一个人说服了你，到了明天另一个人会使你改变了观点。能说服 你的只有你自己。你要日思夜想，想了很久才能得到自己的信念。”

兆丰不是什么经济学家。作本科生时他念的是数学加点经济，从来没有入过什么研究院。他的经济学功力，是来自花了两年多的时间翻译我的老师艾智仁的一 本长达千页的书，洋洋百万字。艾老今年八十七岁，该书是他平生的功力所聚。去年圣诞在美国，与艾老谈起兆丰，他告诉我这个青年懂经济。

张五常

2002 年 4 月

屈指一算，我已经为报刊写过两百多篇经济散文了。这些文章往往引起很大的争议，有些甚至经年累月，至今仍是网上论坛的热帖。争来吵去，似乎只有”争议”这一事实才是没有争议的。有见及此，张五常教授顺水推舟，为我将要出版的文集定名为《经济学的争议》。

追本溯源，这些争议最早是在我童年内心展开的。我在广州出生和长大，至亲的祖母则居住在香港。我从小就体味到粤港两地的经济差距。这些差距是谜，埋在心底。

我幻想过做建筑工程师，为社会贡献有形的财富；但后来想，今天的社会财富，比一百年前丰富得多了，许多人还是抑郁寡欢，可见物质的进步是相对的，精神的快乐才重要。于是打算做个精神分析师，去说服不快的病人。

后来没有进医学院，而是读了数学和经济。在大学期间，我对各种各样的思想着了迷。和朋友分头读书，碰头讨论，得出一个看法：历史上很多灾难都不是大 自然造成的，而是错误的思想观念造成的。若能通过努力，创造一点好的思想，或者退而求其次，为好的思想多作一点传播，那算是远大理想了吧。

不知道是兴趣选择了理想，还是理想确定了兴趣，反正我打算走下去。但究竟选谁的着作和思想来钻研呢？站在图书馆密密麻麻的书架之间，那种茫然和忐忑，每个学生都曾经体验过。

我因为修”经济学”，接触了萨缪尔逊（Paul Samuelson），他的《经济学》读过几次；因为修”科学哲学”，接触了波普尔（Sir Karl Popper），读完他大部分着作，翻译过其中 4 万多字，并从他那里接触了哈耶克（Friedrich August Von Hayek）和米塞斯（Ludwig Edler Von Mises）；因为听香港电台的清谈节目，接触了张五常，又从他那里知道了弗里德曼（Milton Friedman）、科斯（Ronald H. Coase）和阿尔钦（Armen A. Alchian），还有幸受阿尔钦之托，翻译他尚在撰写的一部近百万字的学术巨着。

这一系列顺藤摸瓜的偶遇，今天竟然连成了一幅有机的图画，15 年前是始料不及的。可以肯定，要是没有他们的着作，要是我没有机会接触和选择他们，研读他们，并日以继夜地思考和自我交锋，我就没有今天的世界观，也写不出这些同样令读者内心交战的文章。

我每天都收到大量的批评。全部批评，可以分成两类，一是针对我个人的，二是针对我文章的。我接受大部分针对我个人的批评，要么视之为赞许，要么视之 为鞭策；但我认为大部分针对我文章的批评，都是无力或错误的。有些读者不假思索就写来批评。我通常请他们再三阅读原文，并多加思考。这样回复不是因为我傲 慢，而是我不肯为了假扮谦虚，让他们轻视了重要的思想。

我赞成自由贸易，支持中国加入 WTO。不是一般的支持，不是认为入世”有好有坏”的那种支持;而是认为中国的贸易谈判应该尽量让步、”愈让步就愈进 步”的那种支持。我反对”贸易对等”和”贸易报复”的主张，认为即使别国给中国的商品设置了贸易障碍，中国也应该照样敞开大门，欢迎他们的商品进口。

我反对政府财政扩张的做法。政府不仅不应靠花钱来振兴经济，甚至不应把特定的经济增长视为己任，而是应该听之任之。经济有它自有的起伏和作息规律，试图去熨平它，会使它波动得更加剧烈，造成更大的浪费。

我反对五花八门的价格管制。制定火车票的价格上限，我反对；制定机票和彩电的价格下限，我也反对。电信部门用”IP 电话”之名，变相为标准长途电话 降价，我赞成；酒楼用各种”最低消费”来为菜肴加价，我也赞成。我认为，不仅

应该允许价格上下浮动，还应该允许和鼓励商家以”价格歧视”的方式，对不同的 顾客制定不同的价格，以促进双方自愿的交易。

我反对中国制定反垄断法。美国政府用反垄断法来对付微软公司的做法，完全不值得仿效。在中国建立反垄断法，不但无助于削弱行业的准入障碍，还会大大增强政府和司法部门对民营企业的经济干预。在所谓”公平”和”公众利益”的幌子下，市场应有的效率和灵活性会遭到破坏。

我深切地感受到，许多不恰当的观念和做法，并非来自经济改革和市场经济的反对者，而是来自支持者。正如康德说的：”愿上帝保佑我们免受友人的攻击－ 要是攻击来自敌人，我们倒还有能力设法自卫。”而分析那些用心良苦却事与愿违的经济观念和政策，就是我撰写专栏的动机。现在文集将要出版了，我祈望由此引 发的争议可以扩散开去。

薛兆丰

2002 年 4 月于深圳

薛兆丰《经济学的争议》：愈让步，愈进步！

1999 年 11 月 16 日

中国正式加入 WTO，是以国际协议的形式，为中国的经济改革设立明确的标准和时间表，这与过去”摸着石头过河”的酌情式、随意式改革，效果迥然不同。

有人说，即使中国不加入 WTO，中国照样改革。这是没有认识到”事前规则”与”酌情处理”的差别了。

当我们泛泛地提问”中国搞自由贸易好不好？”时，大家都不难正确地回答：”好！”－这叫”事前规则”。但是，如果我们就逐个具体问题提问：”中国开 放农产品好不好？开放电信市场好不好？开放汽车工业好不好？”那样，答案就往往会五花八门，辩论就会无穷无尽、不胜其烦。－这是”酌情处理”了。

用一句话总结世界各国的经济改革的进程，就是”知易而行难”。要知道计划经济的症结所在？容易。除了活生生的现实，还有源自米塞斯（L. von Mises）和哈耶克（F. Hayek）的尖锐批评。要了解市场经济如何运转？也不难。除了活生生的现实，还有从斯密（Adam Smith）到弗里德曼（Milton Friedman）的透彻讲解。

知道此岸，也了解彼岸，改革的困难，都是过渡的困难。过渡期内，各种既得利益团体，会用冠冕堂皇、似是而非的理由，阻碍产权的分配，阻碍现代企业制度的建立。经济改革如果不定下”事前规则”，而靠”酌情处理”来推进，就必然阻力重重，越改越难，越改越慢。

因此，中国加入 WTO，一大好处就是避免了大量无休止的酌情争论。这在对自由贸易认识尚浅的中国，意义非同寻常。

其实，成功的经济制度，并不在于改造人们的思想，而在于激励人们的行动。你跑到自由经济的典范之地香港，问贩夫走卒”自由经济”的含义，他们是不知道的；但是，”看不见的手”自然会引导他们的行动，在不知不觉之中推动公益。

一旦”开放”成为中国对国际社会的法律承诺，小团体利益、政治变动、经济学谬误、义和团式的民族激情，就会大失它们往日干扰改革开放的影响力。中国的改革，将会更加有章可循、有法可依，中国人的生活将彻底改变。

有人支持中国加入 WTO，理由是 WTO 可以刺激出口。这种人不是自由贸易的可靠支持者－因出口而支持 WTO 的人，同样会因进口而反对 WTO。很多人 以为出口总比进口好，赚美元总比花掉外汇好。其实，出口我们的廉价商品，与进口国外的廉价商品，对于改善中国人的生活，同样重要，缺一不可。

也有人说，中国为了加入 WTO，作出了很多让步。但这是无法自圆其说的谬论！我没有见过谁可以解释：既然由于开放对中国有利，中国才试图加入 WTO，那为什么中国加速开放，就反而是一种让步？

不知道需要多少岁月，才能通过传媒让大众明白：”贸易对等”原则完全错误。如果别人对我们施加贸易制裁，那么改善我们生活的最佳途径只能是：口头上扬言报复，行动上则进一步开放，绝不报复！

不知道需要多少岁月，才能通过传媒让大众明白：中国加入 WTO，的确会对落后产业造成冲击，产生失业，而失业人员需要救济；但是，仅仅为了补贴一群 人，为什么非要撑起一间厂、撑起一个行业呢？让亏损的企业及时关停并转，国家的负担就肯定会减轻，而工人可能拿到的生活费就只会更多，不会更少。

不知道需要多少岁月，才能通过传媒让大众明白：尽快改造我们受保护的落后产业，是我们自己的最大改善！让老百姓享受几毛钱的国际长途、让老百姓乘坐 5 万公里行程后才出毛病的轿车、让中国农民放下锄头走进城市、让戏迷多看几部美国电影，这难道是让步？

在双边贸易争执中，政治家口头上的”让步”，就是老百姓切身的”实惠”，就是中国的进步。愈让步，就愈进步

薛兆丰《经济学的争议》：香蕉战殃及无辜

1999 年 4 月 17 日

欧洲联盟在 1993 年制定了特殊的贸易政策，刻意照顾非洲、加勒比海和太平洋地区前英法殖民地的香蕉出口国，并限制其他拉美国家的香蕉出口，使得投资拉美香蕉种植园的美国跨国公司蒙受巨大的损失。

美国与欧盟的香蕉贸易争端由此而起。世界贸易组织成立后，美国就跑到那里打官司。1999 年 4 月 7 日，世界贸易组织再一次作出裁定，指欧盟违反自由 贸易原则，并批准美国对从欧盟进口的价值 1 亿 9 千万美元的商品征收百分之百的惩罚性关税，这些商品包括奶酪、饼干、手袋、纸张、毛衣、电池、咖啡等。

到今年冬天，假如美国居民购买的开司米毛衣比去年贵了一倍，那就要感谢克林顿政府，因为克林顿政府为美国的香蕉大亨出了气。既然国际贸易准则执行起来可以时紧时松，那么将来欧盟应开司米毛衣商的请求，规定欧洲人要付双倍价钱购买美国的 Windows 也就不足为奇了。

冤冤相报何时了。用这种报复手法来为个别团体伸张”正义”，所有人 - 包括报复者本身 - 都将成为受害者。是的，欧盟在香蕉问题上显然错了，但美国居然 拉开阵势，采取自虐的方式来对抗，则树立了更坏的榜样。美国和欧盟，到底谁对自由贸易作了更大的破坏，这次世界贸易组织的裁决还不足以为据。

欧盟担心，世界贸易组织的裁定会令依赖香蕉出口的贫穷国家爆发经济危机。但这只是伪善的辩辞。事实上，在欧洲的超级市场上，香蕉每公斤卖 50 美分， 其中 25 美分落到了各层分销商的手里，仅有 3.75 美分流入欧盟声称要援助的贫穷国家。倘若欧盟真要援助他们，那何不直接向他们提供资金，而非要费事地操 控香蕉贸易，并把做善事的负担不公正地加在香蕉消费者身上呢？

自由贸易原理，是几个最基本的经济学原理之一。历代经济学高手轮番雕琢，使这个原理的鲜明内涵发扬光大：社会的分工和交易能够极大地增进每个成员的幸福。

但现实中为什么还存在这么多贸易争端呢？因为个人总是势单力薄，只能趋吉避凶，不能对政策和制度有何作为；只有财雄势大的利益团体，才有能力左右政府政策，并积极宣扬”民族产业”、”失业”、”国情”以及”外国产品其实不好”等陈词滥调，以利用普罗大众的爱国心。

以香蕉战为例，由于拉美的便宜香蕉被欧盟拒之门外，每个吃香蕉的欧洲居民都不知不觉多付了钞票。但他们毕竟太分散，各自损失毕竟太小，所以他们顶多 会去购买较便宜的走私香蕉（假如有的话），而不可能联手争取贸易自由。相反，香蕉商数目少，容易团结，牵扯的利益非同小可，所以他们倒会很卖力地给对手设 置贸易障碍。受害者和受益者间信息和得失的不对称，是贸易壁垒挥之不去的主要原因。

当然，那些投资香蕉园的美国资本家，理应要求美国政府帮助拆除欧洲的贸易障碍。但是，美国为了报复欧洲，竟然在更广泛的产品上设置贸易壁垒，使美国消费者在与香蕉毫无牵连的商品上破费金钱。这种殃及无辜、害人不利己的做法，实在是恶劣。

薛兆丰《经济学的争议》：你毁你独木桥我修我的阳关道

1998 年 8 月 2 日

假如附近的村子为了妨碍我们去做买卖，故意捣毁了他们自己村口的道路，那么作为报复,我们是否应该毁坏自己村口的道路呢？很多人会说”不”。这是对的。然而，到了另外某些非常类似的场合，仍然坚持说”不”的人就大大减少了。

最近美国国会又决定延续对中国的”最惠国待遇”。其实”最惠”是夸大其辞的，因为美国并没有在贸易方面给予中国什么额外的”优惠”，中国所受到的待遇和世界上几乎所有其他国家所受到的并无二致。所谓”最惠待遇”，充其量只不过是”不刁难待遇”而已。目前只有古巴、伊朗、伊拉克、利比亚、北朝鲜、叙利 亚和苏丹等 7 个国家得不到这个待遇。即使这样，美国对这些少数国家实施经济制裁，对中国年复一年地议决”刁难”或”不刁难”，仍然是损人害己的做法。

在经济学理论的研究中，有一个课题已经不再盛行，那就是自由贸易理论。但是，这个课题被冷落的原因并非因为它荒谬，而是因为经过几代经济学大师的雕 琢，它已经变得足够稳固和清晰了。自由贸易理论是说，由于生产资料在不同国家的分布不同，而每一种产品都需要消耗不同比例的生产资料，所以同样的产品，在不同的国家相对生产成本就不一样。如果每个国家都集中精力生产其相对成本比较低的产品，然后与别国进行贸易，那么所有这些国家的生活就都会比各自自力更生 时好得多。一个更容易理解的例子是，比尔·盖茨（Bill Gates）即使在编写程序和烧饭洗碗两方面都干得比他的保姆出色，他也还是应该集中精力写程序，而把烧饭洗碗的工作让给比他逊色的保姆完成。这样，两人 的处境都会得到改善。

完全不同意自由贸易理论的人是罕见的，但持种种特殊理由推断自由贸易应该缓行的却大有人在。”报复论”是其中一个颇得人心的理由，它声称：”自由贸易虽好，但不切实际。你想公平交易，可人家不干。我们只好如法炮制，以便自卫。”

实际上，以为制裁可以给对方造成伤害的想法是不够全面的。制裁确实造成了伤害，但所造成的伤害不是单方面的，而是双方面的。制裁在伤害了别人的同 时，也伤害了自己。永远不要忘记，交易能够使双方、而不是单方受益；同样，禁止交易也必定使双方、而不是单方受损。例如，那些歧视黑人的白人雇主，无疑剥夺了黑人工作的机会，但他们自己也必须为此付出代价－他们的选择范围窄了，劳动力成本高了，本企业的竞争力弱了。美国禁止本国的企业跟别国做贸易，同样是 既损人又害己的。

问题是那些受到美国刁难的国家应该采取什么对策。禁止贸易好像捣毁道路。别人既然愚蠢地捣毁了贸易道路，对双方都已经造成了损害，那么我们就不应该 靠进一步捣毁贸易道路来报复对方，因为这样只会加重双方所遭受的损害，而且往往还会诱使对方变本加厉。我们可以在某些特定的场合扬言报复，那是希望靠虚张 声势来逼迫对方改弦更张。但是，我们假如没能把对方吓住，就不应该真的

实施任何损人害己的报复行动。明智的对策是：你毁你的独木桥，我修我的阳关道。

薛兆丰《经济学的争议》：谴责西雅图暴乱

1999 年 12 月 3 日

西雅图的世界贸易组织部长会议，因为数万名示威者的扰乱，不得不实施了宵禁。人权分子、性别平等主义者、工会活跃分子、环保主义者、贸易保护主义者以及狭隘民族主义者，爬上屋顶，阻断交通，对以”自由贸易”为宗旨的世界贸易组织发起了攻击。

类似的示威不一而足。一个名为”转折点计划”的环保组织，在《纽约时报》刊登整整两版广告，以”全球单调文化”为题，指责世界贸易组织所倡导的自由贸易，破坏了世界各地原有的风土人情，令开罗变成了洛杉矶，新德里变成了伦敦。

上星期，激进青年学生占据了位于日内瓦的世界贸易组织总部，摇旗呐喊：”WTO 杀人！摧毁 WTO！”他们声称，实施贸易自由化，会迫使第三世界国家 的贫苦人民成为发达国家的廉价劳工，使他们过着辛劳而卑微的生活，因此他们主张关闭发展中国家的”血汗工厂（sweatshop）”。

然而，正当记者的镜头瞄准煽情的场面的时候，美国传统基金与《华尔街日报》联合评选的”2000 年全球经济自由指数”公布了：香港、新加坡、美国、澳大利亚、英国名列前茅，而海地、缅甸、越南、古巴、利比亚、北朝鲜则照例在结尾处聚首。

这是一份无声的反驳。有些国家遇上饥荒，连树皮都被吃光，广播电台要教人如何选择无毒的野草进食，试问这时谁还能奢谈什么环保？试问，当看到一名企图偷渡的海地男孩在怒海中沉浮的新闻片段时，人权分子难道还会认为”血汗工厂”是不能容忍的选择？

是的，第三世界的加工厂里，工人工作辛苦，生活环境恶劣，出现童工，工业安全没有保障。然而，这就是他们当时最好的选择。如果他们不能选择在那里工作，他们面对的，就很可能是饥饿和死亡。

有人争辩说，发达国家的人民在享受来自发展中国家的廉价加工品的时候，应该于心有愧，应该给这些工人提供更为优厚的待遇。但是，资本家到这些地区开 设工厂，就是看中了那里的廉价劳动力。如果以行政手段提高他们的待遇，就只会出现两种结局：要么是造就一个收入特别高的小圈子，而其他大多数人则得不到雇 佣，收入是零；要么是根本上赶走了资本家，所有人的收入都是零。理论上的高工资，实际上的零工资，不是示威者想要的结局吧？

再谈环境污染和环境破坏。是的，这是经济发展不可避免的副作用。但我们不能忘记，这首先跟发展中国家资源的产权界定不够严格有关。森林、河流往往都是

公共财产，如果代理这些公共财产的当地政府缺乏明确的权责，他们就会对环境污染听之任之，无心采取适当的补救措施。

同时，我们也要看到，不发展经济的坏处，往往大于环境污染带来的坏处。两害取其轻，是社会不得不作的选择。没有人否认，在公路上塞车是很讨厌的事 情，但绝大多数人还是渴望拥有自己的小车。毕竟，没有人强迫你要买小车，也没有人强迫你吃麦当劳。新德里或许变得像伦敦了，开罗或许变得像洛杉矶了，这会令游客大失所望 - 游客当然希望别人保持文明前的特色。但是，难道游客的满足比当地居民脱贫更重要？

西雅图的示威者各式各样，但无论是人权分子，还是环保分子，都有其共同之处，那就是：他们自己享受现代化成果的同时，呼吁别人选择落后。

薛兆丰《经济学的争议》：消灭走私的绝招

2001 年 1 月 15 日

从 2001 年 1 月 1 日起，我国主动调低关税总水平，使其从过去的 16.4%下降为 15.3%。舆论普遍认为，这一举措，既体现了我国参与国际贸易的诚意，也是提前发起对我国企业的挑战。这是正确的。但是，更重要的意义却被忽略了。

我国主动调低关税，还意味着广大国民提前分享自由贸易带来的利益，也意味着打击走私犯罪活动必将取得更大的成效。

整个自由贸易的故事是这样的：当国外的优选品（superior goods）进入国内市场后，国内的次选品（inferior goods）就会受到冷落。国内消费者得益了，国外优选品的厂商也得益了，而国内次选品的厂商则吃亏了。

国内次选品的厂商，要么迎头赶上，要么逐渐退出市场。本来要用于生产次选品的资源，将投放到其他的领域，生产其他更有价值的产品。总的看来，自由贸易为全社会带来的收益，大于它导致的损失。

那么，国际贸易的壁垒为什么总是难以拆除呢？这是因为国内次选品的厂商，数目往往很少，蒙受的损失往往很大，而贸易带来的好处却落不到他们手上。因为得不到补偿，所以他们很容易联合起来，制造舆论和借口，向本国政府施压。

另一方面，国内的消费者虽为数众多，但分散在广阔的地域，在每种低关税商品上得到的好处不算很大，所以很难联合起来，在逐个项目上一次次地反对设立贸易壁垒。

举个例子，假设有个罪犯，通过计算机在每个人的存款账户上偷走 1 分钱。这个罪犯这么做时会很卖力，因为他能因此发一大笔横财。但另一方面，却没有一个储户有积极性去追究，因为损失太小，追回来也得不偿失。

同样，调低关税，也是”大多数人都得益，而人人都不够在意”的事情。这种事情，只有靠政府才能解决。这次主动调低关税，就是我国政府的英明举措，为国民办了一件大实事。

有一种完全错误的观点，认为自由贸易必须”对等”。也就是说，如果我们降低关税，必须以对方降低关税为条件。只有共同降低关税，才不会吃亏。

如果这种观点成立，那么像香港那样的贸易自由港，岂不是吃尽了亏？岂不是应该沦落为最落后的地区？还有，我们过去关税那么高，岂不是占了很大便宜？那还要连续 4 次调低关税干什么？

自由贸易是完全不需要对等的。只要我们主动多降低一点关税，那么我们的消费者就多得一点益处。

我国主动调低关税，还有一个重要的作用，就是打击甚至消灭走私犯罪活动。追求价廉物美，是人之常情。因为国外的优选品和国内的次选品之间确实有差别，所以高额的关税背后是高额利润。也正是因为存在这些利润，才诱发了举国震惊的远华走私案。

随着关税逐渐降低，高额的犯罪利润将随之消失。正当的商人将可以从事过去只有不正当的商人才从事的贸易活动。国际贸易的利润，也将由全社会来分享，而不是由不法商人和贪官来独占。

打击走私犯罪，办法有四种：一是加强教育，二是加强执法，三是加重惩罚，四是降低关税。当然应该兼收并蓄、四管齐下，但追根究底，似乎只有逐步降低关税，甚至在某些项目上取消关税，才是消灭走私犯罪的绝招。

薛兆丰《经济学的争议》：国际贸易中的胡说

2001 年 4 月 9 日

中国加入 WTO 最棘手的困难，是政府必须与打着”民族工业”旗号的既得利益团体周旋，拒绝他们寻求行政保护的请求。而比较轻松的工作，则是加强对自由贸易的宣传教育，澄清一些根深蒂固的谬误，从而扫除思想和舆论上不必要的障碍。

我们先从”逆差”和”顺差”说起吧。”逆差”就是商品输入超过输出的贸易差额，即别国多卖了商品给我们，外国人赚了我们的外汇；而”顺差”则相反，表示输出超过输入。

无论是新闻报道、政经评论、教授讲课还是政客谈话，都似乎默认”顺差”是有利的，而”逆差”则是令人担忧的；也就是说，得到商品是不好的，赚到钱才是好的。其实，这种看法荒诞极了。

所有交易，只要能成交，就表明当事人认为”换取的东西”比”付出的东西”更有价值。这是交易的本质，也是交易能”同时”提高交易”双方”幸福的原 因。所以，如果您以后再听到有人慨叹”微软在中国拿走了一个亿的钞票”，那么您就不妨同时欢呼”中国享受了微软一个亿的数据服务”。

相反的情况也有。只要有人为”外国人挖走了中国宝贵的矿产资源”而沮丧，您就可以为”中国人可以大吃麦当劳”而高兴。如果有人进一步说”矿产比麦当劳重要”，那我们就要反问：”您比别人更了解应该吃什么吗？”

我们面对的是”多边贸易”而不是”双边贸易”。阿拉伯人付钱给美国人，购买飞机、电影和钻井技术；美国人付钱给日本人，购买电视机和汽车；日本人付钱给阿拉伯人，购买石油。这是分工合作的必然结果，每个国家都会对个别的国家出现顺差或逆差，但总的收支必定是平衡的。

这跟个人的情况一样：出租车司机总是到油站买汽油，他只是”进口”汽油，从不向油站”出口”什么商品，所以他对油站始终存在庞大的贸易”逆差”；但是，为此担心根本是杞人忧天，因为在另一个场合，司机也只是向乘客提供服务，而不会向乘客购买商品，所以司机对乘客也始终存在贸易”顺差”。”逆差”和” 顺差”相抵，收支总是平衡的。

退一万步，如果一个国家总是逆差，即”进口”总是超过”出口”，那岂不妙哉？相反，如果总是顺差，那岂不笨蛋？但那都是不可能的。真实的情况是，一 个国家跟某甲的逆差，会被跟某乙的顺差所抵消，最终达到收支平衡。所以，美国的谈判代表连年抗议美国对日本的贸易逆差，就跟司机抱怨对油站的贸易逆差一样，并没有任何经济意义－政治目的则另当别论。

另外一类国际贸易胡说，来自”外贸收支结余表”。这张表记录了一个国家的外贸情况。您将来肯定可以读到一些郑重其事的报道，说由于外贸收支结余出现了”赤字”或”盈余”，对社稷安危会有什么影响，云云。这种弥漫在财经刊物中的怪论，只需要三个段落就能戳穿，只是这三段稍稍复杂一点而已：

“外贸收支结余表”分成上下两部分，表的上半部分叫”经常账户”，它的左边记录”卖给外国人的、且离开国境”的商品或货币，它的右边记录”向外国人 买来的、且进入国境”的商品或货币。表的下半部分叫做”资本账户”，它的左边记录”卖给外国人的、但不离开国境”的商品或货币，它的右边记录”向外国人买 来的、但不进入国境”的商品或货币。整张表于是分成了左上、右上、左下、右下四部分。

跟外国人每做一笔交易，就要在表上作两处记录。例如，中国人买了一辆美国汽车，并把它运进了中国国内，那么这种情况就应该在表的右上方记一笔；与此 同时，由于我们把货币付给了美国人，而这笔钱仍然存在中国国内，所以就应该在表的左下方记一笔。右上方的一笔，跟左下方的一笔，数额是完全相等的。”外贸 收支结余表”的编制，就是这么简单。

莫名其妙的抱怨却由此而起。人们惊呼”经常账户”（表的上半部分）出现了赤字！确实，”经常账户”出现了赤字，因为进口（汽车）超过了出口。但值得 大惊小怪吗？只要”经常账户”出现赤字，那么”资本账户”（表的下半部分）就必定出现盈余，因为”外国人取得的、但仍留在中国”的资金必然增加了。

无论如何，整张”外贸收支结余表”必定是左右平衡的。阿尔钦（Armen Alchian）说得好：只要以后有人悲叹其中的”经常账户”出现了赤字，我们就可以庆祝其中的”资本账户”出现了盈余。反之亦然。

国家不是个人，也不是单个企业。如果一个外国的先进企业，打垮了国内的一个生产成本较高的落后企业，那么这对整个中国是有好处的，因为中国的消费者 买到了更便宜的商品，由此节省出来的资金和资源，可以抽调到别的生产上。”全社会的收益”必定超过”原来受保护企业的损失”。剩下的问题，只是如何息事宁 人，把社会增加的收益，分出一部分来补偿失去保护的企业而已。

中国加入 WTO 后，受损害的企业会发出警告：”中国还很弱，打不过外国的强者，所以要保护中国。”这时，我们心里应该明白，那是一种伪装的说法－受过训练的耳朵听到的应该是”我这个企业还很弱，打不过那几家外国先进企业，所以全社会要付出沉重的代价来保护我这个企业。”

注：本文部分内容经授权改编自阿尔钦（Armen Alchian）《大学经济学》（University Economics）。

薛兆丰《经济学的争议》：不必忧虑中国农业

2001 年 12 月 3 日

中国”入世”后，社会上有各种情绪，忧虑的，喜悦的；抵触的，欢迎的。这里谈一种常见的心态，就是对中国农民的”不必要忧虑”。

大家知道，中国农业没有多大的比较优势。这是说，那么多中国人，占用那么多土地去耕种，实际上放弃了很多其他的发展机会；要是这些人和土地用作别的用途，他们本来是可以生产出比农作物更值钱的产品来的。

不要以为中国农民穷，所以中国搞农业的成本低。这是错误的。成本的概念可不是这样。成本是放弃了的价值最高的替代用途。一个种地的农民，如果他改行 织布可以挣 10 元，那么他坚持种地的成本就是 10 元；如果他改行做工人可以挣 100 元，那么他坚持种地的成本就是 100 元；如果他改行盖高楼可以挣 1000 元，那么他坚持种地的成本就是 1000 元。我们说中国农业的成本高，意思是中国的农民和农地，如果改作别的用途，本来会得到更高的收入。农民就算 一贫如洗，但只要存在更赚钱的机会，那么他坚持种地的成本就可以变得很高。反过来说，只要农业转营，农民流入城市，国民收入就可以大大提高。

现在很多人认为，中国”入世”后最令人担忧的就是农业。中国 WTO 首席谈判代表龙永图先生接受中央电视台访问时说：”一些国家每年给农民的补贴几千 亿美元，而我们给农民的补贴很少。想起中国农民生活的苦况，我就难过。外国的谈判代表不让我们补贴农民。我说你们还有一点良心没有。这是原则问题，谈判中 我们绝对不让步。”

其实，只要让农民可以自由地迁徙转业，让农地可以自由地转为其他用途，就用不着那么忧虑了。北京一些研究农业的专家论证，中国”入世”后农业不会受到冲击。这种结论好像是为了给”入世”鸣锣开道，保驾护航，但中国”入世”，是用不着用这种站不住脚的理由来辩护的。

合理而令人乐观的辩护是这样的：农业一定会受到冲击，但冲击对农民是有大利的，农民会欢迎这些冲击。今天，如果强迫农民继续种田，他们的日子当然不 好过了；就算顶着外国农民的压力，尽量给中国农民发放补贴，他们的困境也还是难以根本改善。但如果把土地转用为工商业，土地的回报就会急升。农民高兴都来 不及，何须为他们愁眉苦脸？

过去，农民在计划经济的指令下种田，现在我们将要打开国门让外国农产品进来，中国农民恐怕要占下风，所以就补贴他们；外国农民反对，于是跟外国农民 谈判，坚持要补贴我国被强迫从事缺乏”比较优势”行业的农民。问题是，中国农民非种田不可吗？为什么一定要他们种田呢？这恐怕是因为 250 年前重农主义的 思想在起作用。因为害怕如果不自己种田，就会被别人牵制。

不过，重农主义思想，遇到 200 年前的亚当·斯密，就已经溃不成军了。经济学家张五常说得精彩：”让别人有钱可赚的供应，是最可靠的供应。”有钱是 不愁买不到粮食的。更何况，外国（例如美国）盛行用纳税人的钱补贴农业，以致农业产量过剩。廉价的农产品出口到中国，实际上就是美国纳税人补贴了中国人的 饭碗。世界上没有倾销这回事，但若真有，”被倾销”的国家岂不是发了横财？何乐而不为啊！

中国要走现代化的道路，农民的比例必然要大幅下降，大量农民免不了要进城。说城市容纳不了那么多人是不对的。正确的说法应该是：世上本没有城市，去 的人多了，便有了城市。要解决中国的农民问题，不是补贴他们，也不是设置关税阻止外国农产品流入中国，而是尽量放开对农民的束缚，给土地转营的方便，给农 民转业和流入城市的方便。

外国廉价农产品流入，不应该忧虑；中国农民和农地放弃高成本的农业，转营其他收入更高的行业，也不应该忧虑；惟一要忧虑的，是阻碍农地转营、阻碍农民转业、迁徙和就业的陈腐观念和政策限制。

薛兆丰《经济学的争议》：韩国农民为何跳海？

2005 年 12 月 20 日 星期二

世贸部长会议上周在香港举行，数以千计的抗议者从各地飞到，夜以继日地游行示威，其中韩国农民最令人瞩目。他们软硬兼施，白天先来个”三步一叩”博 取同情，再以”赤膊跳海”来鼓动高潮；晚上则冲铁马、掷鸡蛋、抢警棍、烧棺材，造就香港四十年来”最长一夜”。人们不禁要问：韩农究竟有什么冤情？他们要争取什么？

他们的冤情，就是因政府停止农产品补贴而断了财路，因农产品增加进口而翻了饭碗。韩农面临的危机，不是不能种地，不是不能卖粮，而是不能继续接受政 府补贴，不能继续妨碍其同胞购买外国产品。他们要争取的目标，就是向国际社会陈情，向本国政府施压，要求维持农产品贸易壁垒，以便他们继续占其同胞的便宜。

我们知道，社会进步，生活改善，离不开两个根源，一是”分工生产”，二是”自由交易”。没有”分工生产”，人类的消费品就只能停留在”取自自然”的阶段，与野生动物无异；而没有”自由交易”，每个人一生的幸福就只会剩下一个零头。

朋友，不要说一枝铅笔简单，懂得如何开采石墨的人万中无一；也不要说泡制一杯卡布奇诺咖啡易如反掌，懂得如何饲养奶牛的人万中无一；更重要的是，在 口口声声反对世贸的那些人当中，能真正拒绝享受”分工生产”成果的人，更是万万中无一。他们没有一个不是讲一套、做一套的两面派。

谈过恋爱的朋友都知道，男女双方只要”以有易无”，实践”你快乐我更快乐”的原则，便可以在顷刻间产生极乐。世界无须增加一根毫发。这极乐是”自由 交易”带来的。设想一下，假如有那么几个学生，为了增加自己的机会，发起一场”禁止本校女生与外校男生约会”的校园运动，那它一定遭到讥笑，一定无疾而终。

但这跟那群韩国农民在香港的举动有什么区别吗？没有区别。韩农们不正是在推动一场”反对韩国同胞与国外农民交易”的国际运动吗？人们之所以在这个问题上变得胡涂、变得同情、甚至变得赞成韩农的诉求，原因之一是听信了不少关于国际贸易的胡说。

这些胡说，最常见的就是把”行业利益”说成是”国家利益”；把国外的廉价商品说成是”恶意倾销”，把同胞与外商的买卖说成是”不公平竞争”。当每个国家都出现这些利益团体，反反复复地鼓吹这些胡说时，国际上便汇成了此起彼伏的喧哗，织成了接二连三的闹剧。

这是说，每个国家内部的利益团体，都通过向政府游说和施压，获得了行政上的保护，从而保有着巨大的利益；而这些国家的广大消费者，过去是、现在是、 将来也还是自由贸易的最大受益者。广大消费者本来就不需要政府官员去参加什么世贸谈判，搞什么讨价还价。只要单方面解除贸易壁垒，消费者就能立即享受来自 ”分工生产”和”自由交易”带来的巨大利益。

是的，世贸本来不需要谈判。把贸易官员推向谈判桌的，是各国内部活跃的利益团体。是他们在千方百计地阻止其国家开放，阻止其行业开放。而各国政府官 员对其他国家作出的所谓”贸易让步”，实际上是其国内利益团体承受的”让步”，所以也就是其国内广大消费者取得的”进步”。世界银行的报告说”自由贸易” 带来好处不够多，我认为那恰是因为各国代表在谈判桌上所作的”让步”不够大的缘故。

薛兆丰《经济学的争议》：”伯雷托最优”状态不存在

人民币汇率之争的一个重要根源是贸易争端。

普遍认为，调整人民币汇率，对减少所谓的”贸易赤字”和”贸易摩擦”有立竿见影的功效。这实际上是一个貌似理所当然的问题。那究竟为什么会有贸易争端？调整汇率真有助于消除贸易争端吗？要对问题建立一个清晰的观念，必须从最基本的例子入手。

首先，世界上没有不公平的买卖。任何买卖，都是自愿的，否则就不是买卖，而是掠夺或者偷窃了。我们考察任何一宗买卖，不能主观地说是哪一方赚了还是 亏了，而是应该一般化地认为他们取得了双赢。买卖双方发生交易，是因为他们对用来交易的物品的”估价”不同、从而取长补短、各得所需的缘故。

中国人之所以用八亿件衬衫跟欧洲人换一架大型客机，根本原因是中国人认为合算、欧洲人也同样认为合算。让中国那些制造八亿件衬衫的工人改行造飞机，他们造不出这么好的飞机；而让欧洲那些造飞机的工人改行制造衬衫，他们也造不出那么多的衬衫。

接着我们问：既然每一宗贸易都是自愿的，也就是平等交换的，那么为什么出现所谓的”贸易赤字”问题呢？这是因为虽然每宗交易的”货币价值”是相等的，但”物品数量”并不相等的缘故。这跟乘客与出租车司机、以及出租车司机与加油站的关系是一样的。

我们每个乘客和出租车司机的关系，都存在所谓的”贸易逆差”的问题，即我们总是购买出租车的服务，他们总是赚我们的钱，而我们从来不赚出租车司机的钱；出租车司机也从来不向乘客购买任何服务或商品。所以，交易虽然是”等值”的，但并不”等质”。

可这要紧吗？不要紧。从乘客的角度讲，乘客不可能只消费不生产。乘客都有自己的工作和收入来源，向社会提供各种各样的服务；而司机也不可能只赚钱不消费，他至少总是不断地到加油站加油，才能维持他对乘客提供的服务。

这是说，整个经济体中，虽然任何两个人或两个国家之间往往会出现”贸易逆差”，但全局而言，每个人或每个国家的贸易往来都是平衡的。没有只赚不花的，也没有只花不赚的，问题只是跟谁发生交易、以及发生交易的迟早而已。

这几年，美国人的确买了很多中国货。这值得大惊小怪吗？完全不必。美国不可能只消费不生产。美国必定向其它国家出口了货物和服务，才得以支撑对中国 货物的消费；同样，中国也向其它国家购买了物品和服务，而且将来也会向美国索取物品或服务。退一万步讲，要是美国人确实可以做到只消费、不生产，那美国人 何必恐慌？

要知道，经济学家常说交易双方是自愿的，是双赢的。这没错，但他们还说了第三句话，即交易往往会使得第三方受损。经济学上所说的”伯雷托最优”状态 －即交易后双方得益、且没有任何第三方受损的状态－是几乎不会出现的。也就是说，任何自愿的交易背后，几乎总是能够找到一些不同程度受损害的人。

以中美贸易为例，当中国向美国出口价廉物美的货物时，在中国的劳动者和美国消费者都得益的同时，原来向美国消费者提供商品的生产者受损了。关于”贸易赤字”的抱怨正是来自这些受损的第三方，而不断制造”贸易不公”借口的人也是他们，逼迫其政府来跟中国政府谈判的还是他们。

任何国际贸易，都不仅使得交易双方双赢，还导致生产效率较低的第三方受损。这是理解国际贸易争端的基础。不管经济学的术语多么复杂，这个基本关系不变。受损的第三方，会使用什么借口来阻止国际贸易呢？通常采用”国际贸易收支”失衡、”血汗工厂”泛滥、以及”市场竞争秩序”受到破坏三个理由。

兆丰《经济学的争议》：谁在危及自由竞争？

1998 年 5 月 20 日

1991 年，美国联邦贸易委员会开始着手调查微软公司对”操作系统”市场的垄断，从此，美国政府与微软间的司法冲突就此起彼伏。7 年后的今天，司法 部、20 个州和哥伦比亚特区的检察官，联合向微软提出近百年来最大宗的反垄断诉讼，而微软则理直气壮，要为企业自主权抗争到底。

诉讼的焦点，集中在微软的新产品 Windows98 上。它包含了一个原先独立包装销售的互联网浏览器 IE。普遍预计，这个 IE 势必乘借 Windows 系列产品在市场上的压倒优势，成为计算机用户浏览互联网的首选，从此用户不必再安装其他浏览器。这样的话，微软竞争对手网景公司的浏览器 Navigator，销量就难免江河日下。

在法庭上，司法部指责微软”捆绑”产品。司法部声言这既剥夺了消费者选择的权力，又排挤了竞争对手；而微软则辩解说那不是简单的”捆绑”，而是有机的”整合”。整合后的产品提供了原先两个产品加起来也提供不了的新功能，因此用户增加了而不是减少了选择机会。

值得注意的是，无论法庭最后如何判决，另外一场更大规模的争论－政府干预主义者和经济自由主义者间围绕反垄断法合理性而展开的争论－早已在法庭外激烈地展开了。

1890 年的”谢尔曼反垄断法（Sherman Act）”、1914 年的”克莱顿反垄断法（Clayton Antitrust Act）”以及其他相关法规，自始至终都受到经济学家的猛烈抨击。1970 年代以芝加哥大学为中心掀起了一场声势浩大的”法和经济学”思想运动。这场运动 不仅认为政府应该对优胜劣汰听之任之，应该对自然垄断袖手旁观，更证明真正的垄断恰恰来自政府。历史表明，自然垄断总是很快被新形势摧毁，但由政府造成的 垄断，则总是根深蒂固，积重难返。

他们重申，政府无权指导厂商如何设计产品，至少因为政府肯定缺乏必要的知识；政府应该放手让厂商和顾客缔结自愿的、互利的契约，因为即使顾客经常犯 错误，但只有顾客才会真正关心自己。让政府替顾客作主，即使出于好意，效果也往往适得其反。还有，”不正当竞争”的概念从来都是难以捕捉的：厂商如果涨价，就涉嫌”抢掠”；如果降价，就涉嫌”倾销”；如果稳住价格，就涉嫌”勾结”。企业面临的法律困惑危害了自由竞争的根基。

是的，既缺乏经济科学支持，又含混不清的反垄断法条文应该废除。面对蓬勃发展、日新月异的信息产业，政府应该克制地充当守夜人的角色，努力拆除政府 自己在行业入口设置的种种障碍。不仅减少对信息行业内部事务的管制，还要减少对某些企业的扶持和偏袒，给企业和顾客更大的自由空间，让企业在市场上而不是 在政府部门里拼个胜负。只有这样，才能保持信息产业的活力和长久的发展。

学的争议》：微软行为的经济学依据

1998 年 8 月 5 日

最近，美国司法部、20 个州和哥伦比亚特区的检察官，联合向微软提出近百年来最大宗的反垄断诉讼。一个自由竞争中崛起的典范企业遭受政府的刁难和威胁，其结果将深远地影响今后政府与信息产业间的主从关系。对经济学人来说，力陈微软行为的经济学依据，是责无旁贷，义之所在。

要将话题分门别类，才能层次井然地开展讨论。人们通常在三个不同的层面上讨论微软的行为，即技术革新层面、法律实践层面和经济学层面。在技术革新层 面，人们讨论诸如”操作系统与 IE 的捆绑是否更受欢迎”等问题；在法律实践层面，人们讨论诸如”‘捆绑（tie-in）’和’整合（integrate）’两字应如何解读”以及”微软有没有触犯反垄断法”等问题；在经济学层面，人们讨论诸如”什么是垄断”以及”什么是竞争”等问题。本文将在经济学层面上分析”竞争”、”垄断”和”捆绑”等现象，论证微软的行为完全正当，指出有害的垄断来自政府，并主张政府应该充当信息产业的守夜人。

任何企业都是某种程度的垄断

我们知道，”完全竞争”的状态必须符合三个条件：一、每个厂商的产品均无任何差异、可以完全替代；二、厂商无须任何成本就可自由地进入或退出某一行 业；三、市场信息完全畅通，每个人都是完全知情者。要满足这三点，才算”完全竞

争”。很多人视”完全竞争”为”理想状态”。必须指出，这个理想状态的特 点，就是它从来没有实现过。

由于总是存在产品的差异、地域的差异和信息的差异，任何一个厂商总是处于某种垄断地位，正是这样他们才有利可图。不过，这种地位总是不稳固的。新的 思想、新的变革、新的需求和新的供应，势必改变这种垄断地位。人们在不断竞逐新的垄断地位的过程中，不知不觉推动了经济发展。哈耶克在《竞争的含 义》（The Meaning of Competition，见 Individualism and Economic Order，1948）中进一步指出：”相比之下，在一个静态的环境中，也就是完全竞争的情形下，没有一个市场的参与者能够做成一笔尚未做成的交易，在那 里根本就没有竞争可言。”真实的市场充满了不断发现和冒险的动态过程。假如市场达到了完全的均衡，就会跟计划经济一样，再没有创新的必要，再没有冒险的必 要，也再没有远见卓识的必要了。

正因为这样，一个企业凭借其自然垄断地位去谋取利益是正当的。如果不顾一切地偏袒消费者一方的利益，就必定损害企业不断创新和发展的动力。其结果， 不是出现了更价廉物美的产品，而是事与愿违，根本没有新产品出现。扼杀了厂商的自私自利的动力，再谈什么消费者利益，都只是画饼充饥罢了。

另外还应该注意到，在评估一个企业的垄断程度时，对企业所属市场的划定范围不同，评估的结果就不同。例如，在评估微软在市场中的垄断程度时，假如” 市场”是指”信息工业”，则微软仅占 1%的份额；将”市场”的范围收窄为”软件工业”，则微软仅占 4%的份额，还比不上 IBM；仅当特指”个人电脑操作系 统的市场”时，微软的份额才上升到 80%以上。可见评估一个企业垄断程度的做法是相当随意的。

捆绑是降低交易费用的必然选择

世界上不仅没有”非垄断”的企业，也没有”非捆绑”的商品。即使是一根针，它的长度、硬度和粗细，都不可以由顾客任意选择。厂商出售捆绑的商品，根 本原因是要降低交易费用。张五常教授在《企业的合约本质》（The Contractual Nature of the Firm，1983）中说：”如果顾客要支付商品的每一个附件和组成部分而不是支付一个单一的最终产品，那么费用常常是高得吓人。……就照相机里面的一个 弹簧的价格达成协议，其费用可能比整个产品还高。虽然在对整个产品估价时消费者有最后的发言权，但不可能期望他去识别产品每一组成部件的价值。”（选自 《企业制度与市场组织－交易费用经济学文选》，上海三联书店，上海人民出版社。）

捆绑商品，体现了厂商的创意、经验和风险。一个色盲的顾客，可能需要一台 35 寸带丽音的黑白电视，他并不愿意支付彩色显像管的价钱，但厂商为什么不提供这个选择呢？那是因为对这种”捆绑”的需求太少，以致成本太高。市场上有附带高级音响的奔驰轿车，却没有带防弹玻璃的拖拉机，为什么？因为这种”捆绑 ”很不合理，在市场上几乎肯定失败。企业必须承担捆绑商品的经营风险。但美国司法部却要求微软在 Windows98 中捆绑网景公司的 Navigator。比尔·盖茨反击道：”我们不应被迫销售竞争对手的产品。我们无法保证那些产品的质量。

试问为什么占据市场最高份额的Navigator有权享受这么特殊的 待遇？……这一切都归结到我们与司法部的根本分歧：我们要扞卫企业自行设计产品的权利。”

用户欢迎捆绑

操作系统的发展史，既是一部创新史，也是一部捆绑史。Windows95本身就是操作系统DOS及其图形界面Windows3.x的结合。大量一度 独立出售的产品后来成了Windows95的标准部件，像调制解调器驱动程序（Hayes产品，1988年155美元）、内存管理程序 （Quarterdeck产品，1991年79美元）、CD-ROM驱动程序（Corel SCSI接口，1993年99美元），还有磁盘压缩程序、传真程序、多媒体播放程序等等。

“操作系统”没有一成不变的定义。只有让亦步亦趋的史学家修补”操作系统”的定义，没有理由让创意无限的软件设计师裹足不前。网景也坦然承认浏览器 之争实质是操作系统之争，并不断将大量新功能捆绑到Navigator的升级版本中去。IBM、Netscape、Novell、Oracle和Sun Microsystems等公司，正联合设计新一代的操作系统。在信息产业里，你无法凭借一次思想的闪光就屹立不倒。面对挑战，微软理所当然要不断增加操 作系统的功能。拿古老的”操作系统”的定义来约束微软的新产品，就跟拿孩提时的”人”作定义来约束”人”的成长一样荒谬。

垄断产品无需捆绑其他产品就可以获取更高利润

还有人认为捆绑有助于厂商掠夺垄断利润。其实，厂商根本不需要捆绑任何商品，依照顾客对产品的需求程度，直接提价就可以获得更高的利润。假如微软将Windows95的价钱从89美元提高到129美元而不捆绑任何浏览器，只要没有超过顾客容忍的极限，微软就照样可以掠夺垄断利润。假如微软这样做，司 法部反而没有任何理由控告微软。倒是微软多提供了一个讨好的浏览器，就触犯了法律。司法部要求微软同时提供两个版本的Windows95，一个带浏览器， 一个不带，但价钱可以相同。显然没有多少人选择不带浏览器的版本。所以司法部分明就是强迫微软提供落后产品，好给其他竞争对手留活路，以便营造”公平竞争 ”的局面。照这个道理，聪明的学生去考试时就应该绑一个思维干扰器了。

被捆绑的商品未必能获得成功

另一方面，新产品即使被捆绑到畅销商品上，也未必能打开销路。一度在Windows95中捆绑销售的MSN服务，目前用户不足300万，累计亏损达 2亿美元。而对手美国在线（AOL）则拥有900万用户，它兼并CompuServe后用户就再增300万。这正好说明，微软虽然在操作系统市场上占据优 势，却未见得能将这个优势”嫁接”到其他产品上。又例如Windows95附带了一个特别难用的传真程序，结果大多数用户就另行安装其他传真软件。可以想 见，只要网景的Navigator确实优异，网景就既可以充当微软的部件供应商，将Navigator卖给微软，也可以不跟微软合作而继续独立销售它的浏 览器。不过，假如Navigator比不上IE，那么微软捆绑IE而不捆绑Navigator就是合理的了。

真正顽固的垄断来自政府

经济分析告诉我们，不需要担心商品的捆绑，因为它有助降低成本、提高性能；不需要担心捆绑会帮助厂商掠夺垄断产品的利润，因为厂商无需捆绑，只要提 价就可以达到目的；也不需要担心被捆绑的商品会排挤其他厂商的优良产品，因为只要物有所值，明智的顾客就会另行掏钱购买；我们更不需要担心自然垄断，因为 注定”皇位轮流坐”的自然垄断正好激励着厂商不断进取、创新、冒险和奉献。

经济分析还告诉我们，我们应该担心的是政府在行业入口设置重重障碍所造成的垄断。那些倚靠专营权、配额和关税保护等暴力手段建立起来的垄断，与像微 软公司这样靠消费者自愿的钞票投票建立起来的垄断，两者根本南辕北辙、不可相提并论。越来越多的人觉悟到，政府不是垄断的克星，而恰恰正是垄断的根源。显 然，政府应该拆除那些障碍，还市场更大的自由。

兆丰《经济学的争议》：凭什么挑战微软？

1999 年 7 月 15 日

按：1999 年 4 月 28 日，美国微软公司起诉北京亚都科技集团侵犯计算机软件着作权，令制造、销售和使用盗版软件的企业和个人顿成惊弓之鸟。反咬微 软公司”霸权”、”暴利”、”垄断”，甚至主张”盗版有理”的文章和书籍不胫而走。6 月 20 日，我接受《IT 经理世界》记者郭晋华先生书面采访，批评了上 述论点，详见本文附录 1。7 月 15 日，《南方周末》以”凭什么挑战微软”为题选载其中部分内容，引起国内广泛而激烈的讨论。两星期后，我应中央电视台《经济半小时》制作组邀请，到北京录制并播出一辑与”反微软霸权者”方兴东对话的节目（详见本文附录 2）。《南方周末》随后刊登了主要内容。

如果一个人，既要偷东西，又要立牌坊，那他就不得不搬出很多言之不成理的东西。我读了汪丁丁的《知识产权，垄断利润，反暴利法案》，以及方兴东在《起来－挑战微软霸权》一书中的部分观点，感觉是在读《中国可以说不》的 IT 版。

到底偷东西在理不在理，到底是我们欠人家还是人家欠我们，我觉得正直的人应该心中有数。汪丁丁说：”你的软件 2000 元一套，是普通中国人年收入的 20%。你怎样指望中国的民众不受盗版诱惑呢？”这等于说”你的法拉利 2000 万元一部，是 100 个普通中国人的终身收入。你怎么指望我们不受偷窃的诱惑 呢？”什么叫”法不责众”？难道很多人都想偷，所以就不算偷吗？

汪文和方文我都读了几遍，始终摸不清楚他们主张应该怎么办。方的题目是《起来－挑战微软霸权》。怎么挑战？起来干什么？应该是起来说”不”。那到底”不”什么呢?是”不”用微软的产品呢，还是”不”准微软告我们?

两位对微软说”不”的人，各说各话。方文指责微软纵容翻版软件在国内的泛滥，认为那是”零关税倾销”，必须”抵制恶性竞争力量的侵入”。看来他主张 ”

不用微软的产品”。而汪文却认为，微软告中国企业的做法不够”本土化”，”伤害了民族感情和民族文化”。看来还是舍不得微软。吞吞吐吐，内心那一句是”不准微软告我们”，但谁也不好意思直白地说出来。

“不准微软告我们”倒确实是可选择的策略之一。问题在于要衡量这个策略正反两方面的后果。

不准微软告我们，首先的结果就是方兴东所说的”恶性竞争力量的”继续”侵入”了。接下来，就是对国内软件开发商利益的间接损害。这时候，微软会游说美国政府，在其他的贸易项目上施加报复手段。而微软也确实曾经这样做了，我认为这是不道义的，但现实就是这样。结果是，当中国的网虫在享受盗版软件带来的 愉快的时候，中国的软件开发商，以及中国的纺织品出口商，都在默默地承受网虫招致的惩罚。这难道符合汪丁丁所说的”公正”和”公义”的原则吗？

其实，边际费用（因多一个人使用而产生的费用）为零的产品和服务，除了软件外，还有很多。飞机到起飞时还坐不满，剩下的席位是不是该让人免费坐？酒 店的空房间，是不是该让人免费住？教授上课，是不是该让人免费旁听？假如免费提供，那么对付过钱的人来说，是不是”公正”或”公义”？

说微软在中国拿走几百亿，是这样，那为什么不反过来说微软为中国提供了价值几百亿的数据处理服务呢？若说”尽管翻版横行，微软仍屹立不倒，所以那就 是霸权”，那么难道企业就只能赚到刚好可以不倒的程度，才不算是霸权吗？赚多赚少，价格高低，完全是一个企业的销售策略。微软没有什么不对。

只是恰好软件比汽车容易偷，才使得那么多人习惯了享受免费软件的甜头，微软才遭到这么多的指责。要是我们都用惯了免费的奔驰、宝马，等德国人要收钱的时候，也会有人大谈德国打击中国交通事业的阴谋的。

至今为止，我看到的所有指责微软、为盗版辩护的理由，都是荒谬的。当然，有人仍然会选择厚着脸皮继续偷，原因是目前偷利大于弊。但就算是偷，也应该怀着歉意和谢意。

有人说，翻版不可能杜绝。那倒未必。随着互联网的普及，确定用户注册码的做法可以轻而易举地杜绝盗版。

但是，即使杜绝了翻版软件，我也不认为会对中国的软件工业造成根本性的推动。因为我看微软届时就不会维持那么高的软件价格。既然微软此刻承受得了这 么猖獗的翻版，到时为了占有市场，价格为什么不能针对中国的市场特点降下来？若奔驰、宝马到了中国变得特别便宜，是会有人将它们偷运回欧洲；但若微软的简 体中文软件在中国特别便宜，倒是不会冲击欧洲的市场的。所以，认为微软在中国仍然会维持贵族价格的看法，我不同意。只要出现别人要占领市场份额的苗头，微 软就很有可能降价。

我并不是说中国的软件业没有希望。中国的软件业有自己的生存空间，但也存在着自己的制度障碍。要发展中国的 IT 业，必须营造良好的软环境，包括鼓励 商

业银行投资，减少工商税务管理的限制，加强消费者权益保护，尤其是知识产权的保护。假使国内自身没有这些软环境，则无论是继续使用盗版，还是根本杜绝盗 版，中国的 IT 业都不可能突飞猛进。

界定知识产权，是一件非常深奥的学问，有些人穷多年努力，仍无功而返。但明确地要求知识产权，哪怕是保护了 1%的知识产权，对经济发展都有很大的帮助。提出”知识产权”的概念，跟某些国人脑子里的”霸权主义”扯不上任何关系。

附录 1：

答《IT 经理世界》问

1999 年 6 月 20 日

郭晋华先生，您好！

很高兴接受您的采访。我拉杂着说，劳驾您作整理。

关于政府扶持高新技术政策

您注意到了《亚洲信息业的障碍》一文，它关心的问题比微软的这个案子更广泛。最近某个高科技软件工业园要动工了，操办人为了隆重其事，请了贝聿铭来 做设计。这再一次印证了我的看法。你可以按照硅谷的模样在中国仿造 10 个，但你无法将硅谷的精神搬过来。去请贝聿铭，可见官员们都想到哪里去了。计划经济 的官员，除了看到有形的房地产以外，看不到硅谷之所以形成的内在条件。硅谷不是政府关心、扶持的结果，相反，它毋宁是政府不关心、不扶持的结果。减少一条 干预企业运作的条例，比多批一幅地要好得多。

你去扶持高科技，那高科技领域就会出现腐败、欺诈和卸责的行为。计划经济的做法，从来不能恰如其分地调动资源，要么是给科技人员的工资太低了，让人 才都不愿意进入这个行业，要么就是过高了，促成很多无效的论文和发明创造。只有市场机制，才能长远地保证各行各业的”边际效益”均等。我反对扶持任何东西。真正值得扶持的，正是那些不需要扶持就能通过市场机制健康成长的行业和企业。

这十多年来，IT 业突飞猛进，为自由经济理论提供了最好的例证。你可以设想一下，美国政府在过去任何一个时机介入，搞点什么国家标准，限制某公司的 市场份额，禁止某产品的降价，再请几个专家代替广大用户，论证一下某个操作系统的前景，那他们还能在这么短的时间内走到今天的水平吗？

计划经济搞了将近一个世纪，业绩乏善可陈。既然大搞钢铁失败了，大搞软件也会失败。成败不是以盖了多少炉子来算，也不是以设立了多少工业园来算，而是以成本效益来核算的。

关于微软的垄断

国内关于微软涉嫌垄断的官司，引进和自发的评论都是一面倒的，一致认为微软的垄断很可恶。

但我的看法完全不同。我认为，微软是一个自由企业成功的典范，微软有权决定自己产品的设计，包括有权决定如何捆绑若干产品，然后与顾客达成自愿的交易。微软所占据的市场份额，是自由竞争的结果。这与中国电信所占据的垄断地位不同，中国电信是靠国家暴力来维持垄断的，过去有些人想出些点子，通过香港来 打国际长途，能省很多钱，这些人就被拘捕、被控告。中国电信是靠这样的手段来维持垄断地位的。但微软不是这样，是消费者将钞票投给了微软。

这一点，我写过《谁危及了自由竞争？》，发表在《证券时报·财经周刊》上；后来写了一篇长文《微软行为的经济学依据》，发表在《经济学消息报》上。强烈推荐您参考这两篇文章。

另外，也介绍您留意一些有趣的花絮。我所看到的情况是，地方法官汤马斯·杰克逊（Thomas Penfield Jackson）一再作出对微软不利的判决，然后微软再上诉，上诉法院的法官则一再站在微软的一边。而杰克逊则曾经被评为最糟糕的法官。另外，也请您留意 几位大经济学家对微软官司的评论。

美国联邦储备局主席格林斯潘（Alan Greenspan）说：”这个国家的整套反垄断法，是经济冲动和无知的大杂烩。”

美国着名的政策研究思想库”卡图（CATO）”的宪法研究部高级研究员列维（Robert A. Levy）写了《捆绑有理》（Fit to be tied），写得相当好。

加州大学（UCLA）的经济学教授阿尔钦说：”恐怕找不到一个经济学家是支持司法部对微软的控诉的，至少我没找到。”

诺贝尔经济学奖得主米尔顿·弗里德曼则说：”我简直不敢相信美国的高科技企业会如此短视，竟要求政府插手调查微软公司有无垄断。这样做不但需要大笔法律费用，还会促使政府制定某些限制行业发展的规定，结果将对这一行业造成远比微软能造成的大得多的危害。”

而另一位胡佛研究所的高级研究员索维尔（Thomas Sowell）则至少写过两篇文章替微软说话，包括《论捆绑》（Bundled up）和《论对掠夺的起诉》（Predatory Prosecution）。

事实上，自从美国拆散了 AT&T 以后，经济学界做了大量的研究，以芝加哥大学为首兴起的”法与经济学”运动，更推翻了”反垄断法”的经济学依据，”反反垄断法”的运动方兴未艾。这些动态，国内毫不知情，只是望文生义，将中国电信的垄断等同于微软的垄断。

我在个人网站（www.StevenXue.com）上编辑了《泛垄断特辑》。假如贵刊能比较深入地阅读我推荐的这些文献，在国内率先把握好正确的立场，实在有利于中国 IT 业的长远发展。

回答您提出的几个问题

1、有人说，西方国家是在经济扩张的需求推动下才提出知识产权概念的，这是否正确？

答：意大利在 15 世纪就开始授予专利权。对知识产权的保护，西方有着悠久的历史。界定知识产权，是一件非常深奥的学问，有些人穷多年努力，仍无功而 返。但明确地要求知识产权，哪怕是只保护了 1%[xue_zf8]的知识产权，都对经济发展有很大的帮助。提出”知识产权”的概念，跟某些国人脑子里的” 霸权主义”扯不上任何关系。

2、在经济完全一体化的情况下才会有全球共同的规则，现在的情形是发达国家把自己的规则推给发展中国家。这样的规则适用性如何？

答：你可以根据你所期盼的结果来设计游戏规则，说中国人只准翻版美国的软件，而不准翻版中国的软件。这样做的目的，无非就是为了可以名正言顺地继续使用翻版。

当你还处于小偷身份的时候，你当然希望自己来设计刑法。然而，即使是小偷，也不愿意生活在一个随时可能被偷的社会里。即使一个杀人犯，他也不愿意生 活在一个自己随时可能被杀的社会里，是吧？既然这样，就要形成一个规矩。假设有两种社会，一种是大家都可以杀人，都可以偷东西，另外一种是大家都不可以。当然，在两种情况下每个人都有得有失。如果这两个社会不断发展下去，再过一百年一千年，你会发现前面那个社会灭亡了。我们中国人也会有自己的软件产业，它 们一样需要得到保护。没有保护，它们就不能发展。

就当”保护知识产权法”是外来的东西吧，好，这东西是发达国家的，不适合我们，我们不要，那么，我们打算设计出什么样的东西，才算适合我们这些发展中国家呢？最终我们将会发现，这些规则同样适用于发展中国家。

3、尽管主流规则由美国制定，中国是否可以制定出一些应对的规则？

答：当然可以，比如罚款可以定得低一点，司法程序拖得长一点。但这可能会促使微软等国外的软件商在加密和用户身份验证上加快进度。

4、有人悲观地说，现在中国企业只有企盼微软对自己宽大处理，别无它法。您认为中国企业现在该怎么办？

答：正是这样。我认为这就是我们要接受的现实。不过，微软要在中国打官司，要花费很高的诉讼费用，包括时间和精力，所以中国企业可以联合起来，主动跟微软谈判。一方面我们自觉使用正版软件，另一方面他们减低软件的价格，这中间一定存在某种两全其美的方案可供选择的。

5、我们无意把微软看做魔鬼，但微软的形态与工业时代的垄断不同。软件与其他物品不同。有人认为微软靠操作系统的垄断使得财富无限制地聚拢，对整个 软件业形成霸权。比如，如果通用汽车的 50%被人偷走了，那通用早被偷垮了，而微软尽管宣称它的软件盗版率极高，但它仍是世界上最富的公司。难道这就完全符合经济规律吗？您认为呢？

答：我认为微软尽管蒙受了很大损失，仍然将生意做得非常出色，这完全符合经济规律。有家商店不幸遭到了洗劫，但还是没有倒闭，你能说它的生存是不符合经济规律吗？你能说那些匪徒就是合理的吗？

6、现阶段是否应当扶持微软以外的技术或产品，如 Linux？

答：我反对政府出面扶持任何的产品，无论这个产品目前看起来多么伟大。

7、微软反盗版不是简单的经济纠纷问题。这涉及到很多制度方面的深层次问题。我们突出感觉到美国在全球化时代具有非常明显的”规则优势”。我们国家 面临着多难选择，首先不能说不保护知识产权，但你保护知识产权，形成的产业和市场又被人家轻而易举地抢走了。在通用软件方面跟微软抢份额几乎不可能。现在 微软在中国甚至什么都不用做，打官司收钱就行了。我们觉得该跟美国企业谈谈条件，不能这样简单地掏钱，要知道，微软从中国拿走的是几十亿、上百亿。您觉得 呢？

答：只要这些钱是中国人自愿掏的，不是微软抢的，就应该理解为微软在中国拿走”几十亿、上百亿”的同时，为中国人提供了相应价值的服务，而这些服务，是用户难以以这样的低价从其他的厂商那里获得的。

至于在通用软件领域，我们国家是否能跟微软争夺市场，那要看中国在这方面是否具有相对优势，也就是说，是否值得在这方面跟它争长短。希望跟微软争夺 的，不仅仅是中国，还有日本，还有印度，还有欧洲，还有美国本土的许多软件公司。他们也没有成功。发展一个行业，不是一厢情愿的问题，不是争一口气的问 题，而是是否划得来的问题。中国有自己的相对优势，也有自己的相对弱势。人家做什么，我们就非要做什么，是很容易头破血流的。

好了，我已经写了很多了，但还要劳驾您帮我编辑整理一下。这样接受采访很辛苦，是不是有稿费收的？

此致！

兆丰

附录 2：

薛兆丰与方兴东在中央电视台《经济半小时》的对话（有删节）

记者：胡阳；编导：吴海燕；主编：吴晓娟

如何挑战微软

方兴东：我写这本书的目的，因为中国目前整个 IT 业面临一个很严重的困境。我现在用的是未经授权的软件，是违法的。要摘掉这个违法的帽子，我必须给微软交钱，起码一万块钱，但是这个钱超出我能力之外。要么戴帽子，要么交钱，我很难做出一个比较好的选择。

对中国现在 IT 企业来说，大家规模越做越大，利润越来越少，交给微软的钱越来越多，微软的价格在不断上涨。他们的压力越来越大，但是他们没法跟微软进行讨价还价。对中国来说，是一个承受能力的问题。我觉得，只要能提出一个非常好的解决方案来，其他都没有必要争论。

薛兆丰：我同意中国的计算机用户的确面临一个困境：你要么作贼，要么付钱。知识产权是一定要保护的，中间的道路是可以去讨价还价。但是，讨价还价的 过程并不是把对方描绘成一个恶魔。把微软描绘成”恶魔”、”恶势力”、”血淋淋的 Windows”，并不是讨价还价的合理手段，不是解脱困境的合理手段。

方兴东：我觉得可能个别字眼会引起歧义，但我这本书的数据是非常充分的。个别字眼不是根本的东西，一本书我觉得还是看它的主要论点。

薛兆丰：你说起来挑战微软，没错，你可以挑战任何一个企业，谁挑战谁都没关系，得益的是消费者。问题是怎么挑战。

方兴东：我觉得这个挑战可以有很多方面，包括立法方面，标准制定方面，行业的规范方面，完全可以作出很多工作，因为这是在一个国家主权的一个很合理 的范围之内。微软的这种新型产品，比如说安全问题、产品质量问题、它的价格问题，包括它跟国内厂商合作这些协议里面有没有违法问题，它的产品符不符合国家 标准问题，我觉得这都应该是做起来的，但是以前咱们没有做。

薛兆丰：一个思想，只有当它被清楚地表达后，我们才可以清楚地指出它错在哪里。你刚才说了一些具体挑战的措施，我们就可以指出它错在哪里。

比如你说我们政府要出面制定一些行业的标准。我认为，即使是行业的标准、产品的标准，都不是政府应该出面做的事情。行业有它不断的发展，昨天的标准 今天看来就完全不符合标准。政府官员不可能走在 IT 业软件开发者之前去知道一些新的标准，连标准我们认为也应该由市场自愿去达成。

方兴东：美国信息高速公路谁是最大的推动者？是美国政府。美国电子商务为什么这么热？美国商务部是美国电子商务最大的供方公司。政府起了非常重要的作用。对于产业发展方向方面，特别是像咱们落后国家，政府一定要起到很好作用。政府有些作用必定是有效的。并不能说因为它以前的无效就把政府虚无化，我觉 得这是不行的。你应该让政府得到改善，而并不是让政府退出。

薛兆丰：市场会失败，政府也会失败。问题是哪一个更容易避免犯错，哪一个会更有效率。市场的失败未必就要引入政府，因为政府也会失败。我们要两害取其轻。

微软产品的定价是否合理

方兴东：我觉得价格是一个相对的概念。并不是说厂商有绝对的权利制定价格。如果这个价格你自己一个人说了算，不考虑用户的需求，不考虑竞争对手，我觉得这种状态就是处于垄断，就是市场竞争失效的状态，这种状态是有问题的，这种定价是有问题的。

价格问题，包括微软我觉得它自己本身也是漏洞百出的。微软最重要的一个基调就是全球统一价，包括现在很多的价格调整实际上根本就不是全球统一。它自己没有找出一个真正适合市场的价格来。

薛兆丰：微软定价不合理，吃亏的首先就是它自己。一个厂商有权为自己的产品定价，有权设计自己的产品，包括捆绑自己的产品，然后与客户达成自愿的交易。作为客户，他有选择权，就是用钞票的投票，你可以把钞票投给他，或者不投给他。

微软的确扼杀过不少竞争对手，当然包括中国的部分 IT 企业，这是你所说的”最大的困境”。但确切来说，是消费者用钞票投票的办法扼杀了这些竞争对 手。你要解决这个困境，要造出一个公平竞争的局面，要失败者不离场，就要养活那些被消费者否决的了 IT 企业，那么谁来养活呢？维持这个局面的代价又是什么呢？

我必须指出，自然垄断跟政府所造成的行政垄断是不一样的。自然垄断是消费者钞票投票的结果，它背后没有强权。而行政垄断是政府在行业入口处设置障碍造成的，别的竞争者不准进入，否则就是违法。

两种垄断是不一样的。自然垄断，特别是创新的垄断，由于知识产权产生的垄断，它往往是不稳定的，随着新的形势的到来，它会被摧毁；而只有政府所造成的垄断，它才是根深蒂固的。

我们要反对的是政府造成的那种行政垄断，但同时要保护自然垄断，特别是创新的垄断。因为知识产权跟别的产权是一样的，就像保护我们的一块地、一台打 字机一样。如果知识产权得不到保护，那么知识的价格就是零，结果不是遍地知识，不是知识无限，而是再也没有人在知识上做投资了。

我们要不要建立反垄断法

方兴东：我觉得不管是自然垄断还是行政垄断，都不是永恒的，行政垄断也是不断地在打破。不管是自然垄断还是行政垄断，只要这个垄断妨碍了竞争，就应该有法令来约束这些垄断，并不是说自然垄断就是好的。

刚才薛先生谈到消费者投票，我认为这个观点是比较片面的。消费者只是其中一个因素，要消费的过程是由很多因素促成的。消费者有些东西他是可以主动选择的，有些东西是不可以主动选择的，过去是可以主动选择的，到后来没法主动选择。

微软是消费者投票投出来的，我觉得这句话是非常片面，我觉得微软的成功，是整个产业的一个发展阶段，很多要素，整个产业的游戏规则，他自身的市场战略，竞争对手的失误，造成了今天的这种状况，并不是消费者选择的。有时候消费者的选择权可能是非常小的。

所以我说的垄断，实际上还是工业时代的概念，还是没法很好地解释像微软这种现象，所以在美国有一种说法叫做既要反对反垄断法，也要反对微软。就是说反垄断法也是有过时的方面，这种法律是滞后这个产业发展的，但是你不能说现在法律不太适应现在的市场就让法律虚无化。

薛兆丰：当然需要法律，问题只是要怎样的法律？要不要这一套法律？

司法部告微软的关键一点是说它捆绑了产品，但是整个操作系统的发展史不仅是一部创新史，而且是一部捆绑史。厂商必须捆绑商品，作用就在于降低交易费用。一个客户如果自行组装一部照相机，他的采购成本会远远大于一部照相机的成本。厂商的作用就是捆绑。微软有创新的权利。

国内经济学界对反垄断法的偏爱尊敬，与国外经济学界对反垄断法的严厉批评，形成鲜明的对照。据我知道，很多杰出的经济学家，包括美国联邦储备局主席 格林斯潘、两位诺贝尔经济学奖得主弗里德曼和贝克尔、还有价格理论大师阿尔钦，都曾严厉地批评美国的反垄断法，并反对美国司法部对微软的控告。我强烈呼吁国内经济学界重视他们的意见。

薛兆丰《经济学的争议》：不要学美国的反垄断法

2000 年 5 月 3 日

按：2000 年 4 月 28 日，控告微软公司违反反垄断法的美国司法部，敦促美联邦法院裁决将微软分解为两个独立的公司。

大家正在热烈讨论分拆微软好不好。我相信消费者会更切身地感觉到”不好”的方面，因为分拆会直接引发兼容性和价格问题。

但是我更要马上指出，陷入”好与不好”的讨论是迷失了方向的。问题在于，只要是由美国政府出面，那么无论主张分拆一家公司，还是主张合并几家公司，都是很坏的先例。

美国很多法律专家指出，杰克逊法官对微软的判词令人吃惊，因为他显然对上诉法院的观点置若罔闻。上诉法院过去曾经严词驳回过杰克逊法官对微软的判 决，

指出法庭不应该卷入有关应该如何设计软件的问题。上诉法院还指示，只要有证据表明消费者从微软的捆绑产品中获得好处，微软就不算违法。

是的，法庭的确不知道应该如何写软件；当然，政府官员也不会比法庭知道得更多。

隔岸观火，我们中不少人在感慨中国还没有建立反垄断法，提议应该早日立法，反对不正当竞争。更有人建议，中国的反垄断法应针对市场竞争中产生的垄断，而对于行政限制造成的垄断，则可以予以豁免。这真是颠三倒四，大错特错。

数十年来，在美国身历其境的经济学家，纷纷以为数之多实属罕见的笔墨痛斥反垄断法，难怪价格理论大师阿尔钦说：”恐怕找不到一个经济学家是支持司法 部对微软的控诉的，至少我没找到。（I doubt there is any economist who would support the Dept of Justice case against Microsoft. At least I haven’t found one who would.）”

－但很不幸，在中国有很多。我强烈呼吁中国的学者们重视他们的意见，不要学美国的反垄断法。

后记：2000 年 6 月 7 日，杰克逊法官对微软垄断案作出判决，下令将微软分解为两个独立的公司，一个专营电脑操作系统，另一个则经营除去操作系统外的其他产品，包括 Office 系列应用软件、IE 浏览器等等。

2001 年 2 月 26 日，案件进入上诉程序的法庭辩论阶段。哥伦比亚特区上诉法院的 7 名法官全体出席听审（平时是 3 名）。

在辩论”捆绑”问题时，一位上诉法院法官指出：无论如何，微软把浏览器加入操作系统的做法”并不是捆绑”。而另外几位法官也认同微软的立场，即”不 安装浏览器的计算机”市场很小，甚至根本不存在，所以有必要把浏览器”整合”到操作系统之中。当政府的律师指责微软的浏览器不能从操作系统中卸掉时，法官 说：”你是要收音机闹钟里没有钟。”

同年 6 月 28 日，该上诉法院正式驳回了杰克逊法官将微软一分为二的裁决，认定微软将浏览器整合到操作系统中的做法并不违法，同时以违反法官操守为由解除了杰克逊法官继续审理本案的资格。案件退还地方法院审理。诉讼目前仍在进行中。

薛兆丰《经济学的争议》：垄断经济学

2000 年 5 月 9 日

我第一篇为微软公司的商业行为辩护的文章，写于 1998 年 5 月 20 日，那是美国司法部联同 20 个州起诉微软公司触犯反垄断法的第二天。后来我继续发 表过好几篇文章，指出反垄断法的谬误和危害，并强烈呼吁我们不要学美国的反垄断法。

结果应者寥寥，几近于无。两年来我遭到的冷遇和质问，加深了我的忧虑： 尽管我们搞市场经济多年了，但对于”什么是自由竞争和什么是垄断”的根本问题，绝大多数人都被坏的教科书误导了。我打算以”觅价者”原理为线索，介绍”垄 断经济学”，以此澄清各种流行反垄断观点的正误。

“受价者”与”觅价者”

“受价者（price-taker）”是这样的厂商：他们面对的顾客，只能接受惟一的一个价格，而且无论购买多少，都是这个惟一的价格。如果厂商稍微提价，顾客就完全不能接受，全部跑掉；如果厂商稍微降价，顾客就会全部吸引过来，一个不少。

在集中的市场上提供没有质的差别的商品的厂商是受价者，例如农贸市场上出售同种规格农作物的农民、股票交易所里出售同种股票的投资者等。

“觅价者（price-searcher）”则是这样的厂商：他们的产品与别人的产品有差别，所以即使他们提价，也不会赶走所有的顾客，顾客的购买 量只会减少一点；如果他们降价，顾客是会多买一点，但也不至于引来全部的顾客。这就是”觅价者”的全部特征：降价只会提高部分销量，涨价只会减少部分销 量。

我们所见到的厂商，大部分都是”觅价者”，包括所有的零售商店、航空公司、计算机芯片制造商、房地产开发商、电影院、唱片公司等。

“觅价者”有很多别名，包括”垄断者”、”不完全竞争者”、”垄断竞争者”、”价格制定者”等等。其中有些好听一点，有些难听一点，但它们所指的都是同一个对象，即具有”降价只会提高部分销量，涨价只会减少部分销量”特性的厂商。

对”觅价者”的正确描述和错误指责

严密的经济分析推出一个结论：对于”觅价者”来说，能为他们带来最大利润的产量，与能为全社会带来最大效益的产量，两者并不一致。后者大于前者！

也就是说，厂商如果要照顾社会的最大效益，就必须进一步增产，从而进一步降价，但这样就会损害了厂商自己的最大利润，从而在无情的竞争中处于劣势。 反过来，厂商如果要挣扎求存，要获得最大利润，就必须限制产量，放弃一部分本来可以生产的商品，但这样就会使社会效益达不到最大化。

这是一个无法回避的选择，任何”觅价者”，也就是任何具有”降价会提高部分销量，涨价会减少部分销量”特性的厂商，都不得不面临这个选择。同时，这也是一个两难的选择：照顾了社会利益，就要危及企业自身的生存；照顾了自己的生存，就要损害社会的一部分效益。

市面上大部分经济学教科书，都能够清晰地推导这个结论。这个结论是正确的。但那些仍然是”坏的”教科书，因为尽管它们正确地描述了”觅价者”的特性，

却错误地对”觅价者”进行了谴责。它们笼统地说”觅价者”（即垄断）是不好的，是邪恶的，是要控告的。

这种观点，错就错在用幻想中的美好与现实中的缺陷互相比较。好比你这么说：”牛挤出来的是奶，好虽好，但牛要吃草，这不好。吃草造成了社会资源的损 失。只有不吃草，但照样挤出奶来，那才好。”但在这个世界上，牛必须吃草，才能挤出奶来。是牛制造了牛奶，尽管它在制造的过程中损耗了草，因此被人嫌弃为 ”不够理想”。牛不吃草，就不会有牛奶。

同样，”觅价者”必须限制一定的产量，才能在竞争中存活和发展，才能创造不同质的产品来。是”觅价者”创造了产品，带来了社会效益，只不过他们没有 进一步完成超额的产量而已，难道他们就应该因此受到谴责吗？记住，消除了”觅价者”的世界是单调乏味的，在那里，无数的企业都只在生产惟一一种完全一样的 商品。

甄别”觅价者”的政府成因

“觅价者”的”全部产品”具有某种独特品质，所以他们对价格具有操纵能力。但这种操纵能力并不能保证他们一定能够生存下去。要发现最佳的产量和最佳的价格，根本不是经济学教科书上两条曲线相交那么易如反掌，而往往是充满风险的试错过程。稍一不慎，就全盘皆输。

“觅价者”的产品的独特性质，成因有几种。其一是天赋。像邓丽君那样的明星，她们是”觅价者”（垄断者）。经理人精心控制她们的”产量”（曝光率），从而达到自身的利润最大化。当然，为了社会效益的最大化，她们本来应该有更高的出镜率。

其二是产品有别人模仿不到的优势。有些餐厅就是比别的旺，原因可能是位置、装修、服务、菜式、烹调、价格等略优。就算是开放竞争，没有任何秘密，别人也就是学不全、赶不上。

其三是知识产权的保护，包括通过专利法、版权法的保护而产生的”觅价者”。这不是开放竞争的市场，而是由政府用强制力管制的市场。

有人主张把微软的软件代码公开，成为”公共标准”。对这种人，我们要反问他：”犯罪为什么要坐牢？”－既然犯罪已经既成事实，那么坐牢并不能纠正已经发生的事实啊。答案是：坐牢是为了警醒下一个犯罪者。同样，依靠政府的力量维持知识产权的垄断地位，目的是为了激励下一个知识的创造者。

其四是政府通过行政指令，阻止其他厂商进入而形成的”觅价者”。这样所形成的”觅价者”及其带来的效益损失，是人为的，不必要的，也是经济学家真正反对的。

中国电信不是因为它拥有天然的资源（如邓丽君），也不是因为它的产品比别人好（长期以来这场赛马只有一只马参与），也不是它专有某种知识产权，而是 它

受到了政府行政命令的保护，才成为”觅价者”的。我们要反对的，只有这种”觅价者”；我们要消除的，也只有这一种”觅价者”的成因。

“消费者剩余”未必属于消费者

对绝大多数商品来说，我们都无须付出自己心目中的最高价格就可以买到。你上班坐 3 元钱的公共汽车，并不意味着你最多只愿意付这么多。当然，你希望最 好再便宜一点，甚至最好是免费。但为了准时上班，并免除步行的辛苦，你或许愿意最多付 10 元。另一方面，公共汽车公司收你 3 元，也并不意味着它最少必须收 这么多。当然，它希望最好再贵一点，票价最好涨到 1 万元，但为了赚取收入，它或许愿意把车票最低降到 1 元。

可见，乘客和司机对公交服务的”个人估值”（personal worth：个人认为某事物值得多少其他的事物）是不同的，乘客最高愿意以 10 元购买公交服务，司机则最低愿意以 1 元提供公交服务。经济学上通常把其中的 9 元差价称为”消费者剩余”。这是一个容易引起误会的词语，因为人们很容易就会以为，这 9 元的”剩余”是属于”消费者”的。但是，经济学里没有任何一条原 理能够证明这 9 元的剩余应该属于消费者。事实上，它首先由企业（公共汽车公司）创造，随后由消费者给予估价。绝大多数情况下，消费者剩余是由企业和消费者 双方共同分享的。

对”觅价者”的其中一项指责，是它剥夺了消费者的”消费者剩余”。这在经济学上是找不到依据的。”消费者剩余”不是非属消费者不可的。

利润无所谓”合理”与否

还有很多人认为，一个企业的利润是否合理，标准在于产品的定价是否与成本相符。获得超额利润的企业就是垄断企业，政府应该管一管。

这个观点违背了经济学的基础常识。产品的价格是由它的供求决定的，而不是由它初始的成本决定的。不要以为你闭门炮制一张唱片的成本是 1 万元，你就能 够卖这个价钱；恰恰相反，正是由于唱片受欢迎，歌星的工资才会高涨起来。价格信号传递的方向，是从最终产品的供求波及到原材料的价格，而不是反过来从原材 料的价格波及到最终产品的价格。

如果由政府根据企业的成本来为产品定价，那么企业要增加收入，就得设法提高生产成本了。这样一来，哪里还有企业愿意降低成本呢？政府如果按照这个标准来监管微软，微软就会鼓励员工都住进五星级酒店，账单统统打入成本。于是，提高产品的售价就变得”合理”了。

假设普通医生要花 30 分钟做一个割阑尾的手术，而一位快刀医生完成同样的手术只需要 10 分钟。问题是这位医生是否只应拿到三分之一的手术费呢？当然 不是。他应该拿到跟其他医生一样的手术费。他由于手艺非凡，成本比其他医生低得多，所以在同等的时间内，比其他医生多赚了两倍的钞票。但他并没有欺负病人，病人得到的服务是一样的。一台阑尾手术的市场价格就是 500 元，至于这

500 元是按时间长短来算、按刀口的长短来算、按主刀人的职称来算，都是事后的 表达方式而已。怎么表达都无所谓，反正一台同质的手术，不论其成本是多少，按照市场供求关系，价格就是这么多。

如果规定利润必须和成本挂钩，规定利润不能”偏离”主刀人的成本，那么还有谁愿意钻研刀法，成为技高一筹的外科医生呢？用成本的高低来衡量利润的合理性，是荒谬的想法，尽管依然非常流行。可以想见，我们以后还会遇到头衔是”经济学者”的人犯同样的错误。

小结：”垄断”在大多数人心目中是一个贬义词，而经济学的作用，就在于准确地剖析其多种含义，拨开所有修辞色彩，对垄断现象作出平实的解释。

注：本文部分内容经授权改编自阿尔钦（Armen Alchian）《大学经济学》（University Economics）。

薛兆丰《经济学的争议》：谁不正当竞争

2001 年 4 月 16 日

中央电视台《经济半小时》4 月 5 日报道，中国邮政由于遭遇私营速递公司的冲击，其 EMS 业务的国内市场份额，已经从最高峰期的 97%，节节败退到目前的 40%左右。情势令某些人深感焦虑。

观众从电视上看到三组镜头。一、邮政执法人员缴获非法快递物品，非法经营者逃离现场；二、地下速递公司在被清查的 20 分钟里，业务电话响个不停；三、邮政局发言人说，私营快递随意降低资费，这是不正当的竞争，应该整顿。

原来如此。原来应该整顿的不正当竞争就是随意降价！按照这样的逻辑，我们自然会问：”正当竞争”又是怎样的？当然是这样的：只要 EMS 收 30 元，私 营快递公司就”不应该”随意降到 25 元；当初 EMS 不上门取件，私营快递公司就”不应该”上门取件；EMS 下午 5 点下班，私营快递公司就”不应该”晚上还 做生意；EMS 不允许收件人付款，私营快递公司就”不应该”私自增设这项服务。

但这些还没有触及根本。邮政局发言人本来应该郑重地指出法律的界限：”所谓正当竞争，就是私营快递公司必须立即洗手不干。”是的，根据邮政特许经营 的垄断权利，只有禁止其他任何人干这行，才是最”正当的竞争”；否则，”邮政执法人员”就要名正言顺地”缴获”你运送的邮件，就要”清查”和”整顿”你的 ”地下”速递公司。用那位邮政局发言人的原话来说，也只有这样，才能”规范市场，迎接我们国家加入 WTO，迎接新的挑战。”

我们不是法盲，都应该奉公守法。我们只是想弄清楚，这些邮政特许经营法规，包含了哪些确切的含义，它们会造成怎样的结局。现在，我们都心中有数了。只是有一点大家反而会糊涂的，那就是我们不清楚那位发言人打算”迎接”的，是否就是我们常说的那个”WTO”。

我们也知道，查处”地下速递公司”还有很多别的理由，其中一条，就是说”地下速递公司”递送邮件”不可靠”，或者说它送得慢，甚至会丢失邮件等等。 这些可能都是事实。不过，我们应该问一问，到底谁更关心邮件的安全，是邮件的主人，还是企图排挤竞争对手的送信人？如果”地下速递公司”这么糟糕，为什么 它的生意还那么红火呢？

据报道，仅北京地区就有近千家未经注册的私营快递公司。良莠不齐是很自然的，但绝不能因为这样，就排挤竞争者，试图消灭竞争者于未然。

竞争者有时是小规模的、不正规的、多变的、不可靠的，甚至是故意作弊的，但与此同时，它们也可能是灵活的、低成本的、足智多谋的、格外周到的，甚至 是立志要做一番长久事业的。不管最后谁胜出、谁落败，它们的参与，一概不是浪费，因为它们构成了真实世界的竞争。竞争会使服务多元化，会降低成本，会提高 质量，会使全社会得到净收益。

我们还要追问：竞争者想名正言顺地经营，有这样的机会吗？他们想靠自己的汗水、诚信和智慧开拓市场，有这样的机会吗？消费者想根据私营速递公司的品 牌作出明智的选择，有这样的机会吗？没有！理由很简单：递送邮件的活儿，就是只准中国邮政干，不准别人干。谁干就是”不正当竞争”。

“不正当竞争”一词，已经充斥了所有的财经媒体。伴随它左右的，是一些如”规范市场”、”行业守则”、”质量标准”等等好词，和一些如”无照经营 ”、”非法降价”、”地下企业”等等坏词。诸位，提高甄别力的实用验方是：每当听到这些词语，就努力避开修辞的影响，追问到底是什么人在忿忿不平？到底” 不正当竞争”指的是哪种行为？到底”正当竞争”指的又是哪种局面？

薛兆丰《经济学的争议》：造作的”自由”竞争

2001 年 5 月 28 日

多年以前，加拿大只有一家垄断经营的电信公司，叫做 Bell Canada。后来政府决定放开电信业务的经营，于是让其他公司自由进入。为了营造和扶持”自由竞争”的局面，政府不仅对新来的公司不加任何限制，还反过 来规定 Bell Canada 不得随意降价。理由是，Bell Canada 已经拥有庞大的网络，如果它以”低价”应战，新来的公司就会”被扼杀在摇篮之中”。

成本就是最大代价

这个理由，大多数人都信以为真，但它是错的。错的根源，在于对”成本”的理解。什么是成本？成本就是最大的代价。10 块钱，如果你用来买个雪糕，就 不能另买杯咖啡。假设对你来说，咖啡是仅次于雪糕的选择，那么你吃雪糕的成本，就是那杯咖啡。换句话说，成本就是你所放弃的最好的东西。这里，你既然选择了雪糕，便放弃了其他商品中的最佳选择－咖啡。

反之，如果你做一件事情，并不需要放弃什么，或不至于失去什么，那你做这件事情就没有成本。有些豪华酒店，落成后生意寥落，整个投资项目是亏损的，但仍然日复一日地经营下去，这是为什么？

因为这所豪华酒店一旦落成，就无法转作他用，既不能用来做厂房，也不能用来做溜冰场。既然不能转作他用，就是没有别的机会；既然没有别的机会，就是没有成本－整座酒店不是经营的成本！这样一来，只要业务收入足以偿付所有”灯油火蜡”和”人工”的开支，就值得经营下去。

成本因时而变

当然，最初如果预见到这个结局，这个项目就不会上马；但既然上马了，整座酒店就不再是成本。酒店落成前和落成后，成本不一样，决策也就不一样。有些事情是这样的：如果一早知道结局，就不值得做；但做到一半才知道结局，那么做下去是值得的。

任何时候你都不应该这么想：若早知如此，我当时本来是会这么做的，那么我现在就这么做吧。相反，你应该这么想才对：无论过去怎么样，在现有的情况下，继续做下去是否值得－这叫”不究既往”原则。它适用于人生的任何决策。

婚外情当然不例外。假如结婚后才遇到更合适的人，就往往不会离婚并重新结婚，除非第三者与现有的配偶相比实在好得多。这是因为原有的婚姻已经有很多 ”既往”的投入，这使第三者处于不利的竞争位置。当然，如果结婚前就遇到这个更合适的第三者，那当初就不会和现在的配偶结婚；但既然已经结了婚，那么就不 得不考虑重新再来的成本。

回到 Bell Canada 的例子。它原本垄断经营，已经建立了庞大的网络，这些网络早已落成，而且不能转作他用，所以对于 Bell Canada 来说，整个网络都不是成本！只要业务收入足以支付人工和维护费用，继续经营就是有利可图的。所以，Bell Canada 的确可以把定价压得很低，低得足以让潜在的竞争对手却步，因为对后者来说，项目尚未动工，资金还可以转作他用，所以铺设网络的费用确实是成 本！

“明争”与”暗斗”

要知道，市场不仅有”明争”，而且还充满”暗斗”。竞争从来不局限于若干”可见”的对手，它还包括无数”潜在”的、”不可见”的对手。他们虎视眈眈、蓄势待发。那一样是竞争。

在一个村落里，只有一个理发师，但只要人人都随时可以当理发师，那么理发行业就是竞争的，而不是垄断的－虽然可见的理发师只有一个。到底是”竞争” 还是”垄断”，不在于可见厂商的”个数”，而在于厂商进入市场的”渠道是否畅通”，在于有没有”行政壁垒”。反过来，要是不拆除”行业入口的壁垒”，那么 即使”钦点企业”多至好几家，也仍然不是自由竞争。

政府介入造成社会损失

在加拿大电信业的例子中，只要政府放开了经营的限制，”潜在竞争”就马上产生了。即使市场上依然只有一家 Bell Canada，那也一样是最佳的竞争结果。

在这种情况下，Bell Canada 会以”降价”来恐吓潜在的对手，而对手则以”投产”来反恐吓。面对这种格局，政府最得当的做法，就是袖手旁观，任其自然。至于结局会怎样，则不能靠纯粹的推理，而要看实际的较量，但无论如何，结果都比政府介入更有效率。

第一种可能是，Bell Canada 迫于压力而转为低价经营，直到设备用旧了，潜在对手才进入。第二种可能是，潜在对手采用了极其”价廉物美”的技术，以致投产后，任凭 Bell Canada 怎么”降价”，也能战胜 Bell Canada。第三种可能是，双方都不理会对方的恐吓，直到潜在对手真的投产后，Bell Canada 才实施降价的对策，结果”网络设备”投资过剩，两败俱伤。

第三种情况最糟糕，而政府规定 Bell Canada 不准降价，恰恰就会造成那样的结局。政府阻止 Bell Canada 降价，无异于让它弃置一部分本来可以更充分利用的资源。通过这样的方式来营造”可见的”竞争局面，藉此怂恿其他厂商投入本来或许可以节省的资 源，那是一种社会浪费。这种造作的”自由”竞争，跟最初禁止其他人经营电信业务，维持 Bell Canada 的垄断地位，是一样有害的。

薛兆丰《经济学的争议》：反垄断只要一招

2001 年 6 月 11 日

最近《南方周末》等媒体，邀请国内的经济学家，就如何拆除行业垄断发表看法和建议。常见的内容，第一是说垄断的特征，说垄断如何使社会利益受损；第二是建议如何分拆现有的垄断企业；第三是建议如何对现有的垄断企业作出某种管制，尤其是价格管制和建立反垄断法。

这些言论大部分有谬误，这些建议基本成事不足，败事有余。要拆除国内的垄断，最有效的办法只要一招，易如反掌，就是什么也不管，那就够了。

垄断本身是正常现象

首先，国内的传播媒体和经济学界普遍认为，垄断本身是罪恶的，它会带来社会的损失；而理想的状况，永远是完全竞争的状态。

这种看法错了。垄断是普遍存在的正常现象，它是指供应商有能力左右”价格”和”产量”。举目所见，所有分散在不同地点的零售商，所有提供有差异产品 的厂商，都具备这种能力。他们全都是”觅价者”，即”垄断者”。这两个词，一个好听点，另一个难听点，但所指完全相同。学完基础经济学的人，是不应该认为 它们有什么差别的。

任何反对”垄断”（”觅价”）本身的人，其实质，就是主张产品不能有任何差异，或主张产品必须在集中的市场进行买卖。只有那样，即只有当任何产品都 像股票市场上无差异的同种股票那样，才有可能消灭”垄断”（”觅价”）现象。可是，任何产品都没有差别，那是多么乏味的世界啊。

记住，要反对的并不是”垄断”（”觅价”）本身，因为它是普遍存在的、合理的经济现象。”垄断”（”觅价”）的成因有多种，包括天赋、产品差异、知 识产权保护、交易场所分散、人为准入障碍等等。在众多的成因中，我们只反对一种成因，那就是”人为准入障碍”，换言之，我们只反对通过行政手段设置的行业 壁垒。

分拆和管制适得其反

症状要看得准，措施才有效。很多学者对垄断现象看不准。例如，有人说，判断一家厂商是否垄断，要看它占市场的份额，看这一份额是否超过某个百分比。 这种观点错在两个地方。第一，市场的范围总是无法清楚界定的，既然如此，你怎么算份额呢？第二，就算市场上只有一家”可见”的厂商，但暗中仍然可能有无数 潜在的厂商伺机进入，那仍然是竞争的市场。竞争与否，是不能光看”可见”的厂商个数的。

犯这种错误的人，提出了错误的措施，那就是”凑数”－用强制的办法，凑足市场上厂商的数目。而数目多少才算”理想”，那要看他们的喜好，尽管他们声 称那个数目是”科学地论证”出来的。他们的具体做法，就是分拆，或由政府操办另外几家对抗的企业。但问题在于，这些分拆后的企业，或新建的企业，也仍然是 得到行政手段保护的垄断企业。

另一类学者认为，衡量垄断与否的标准，要看一个企业有没有攫取”垄断利润”或”过高利润”。而到底利润多少才算”过高”，其实也只是看这些学者的喜好，尽管他们会煞有介事地论证一番。问题是他们完全不明白，今天的”利润”会转化为明天的”成本”。如果以成本的高低来界定利润的合理性，那么企业只要把 成本打高，把员工的亲戚朋友都送去度假，就能使利润变得”合理”了。

犯这种错误的人，提出了错误措施，就是价格管制。对垄断企业实施价格管制（如对电信或医药服务的资费作硬性规定），只能使问题变得更糟。没错，资费 可以强制，但服务质量和数量不可以强制啊。你只管住了价格这一头，却无法管住垄断企业供应的那一头。由”政府”来管”垄断企业”，从来没有好结果。美国的 加州，说是搞改革对付垄断企业，其实是在搞政府的电力价格管制，结果是大范围、长时间的停电。

还有些学者，上述两种错误一起犯。他们提出了错误的”一揽子”措施－建立”反垄断法”。这是非常糟糕的建议，因为提这样建议的人没有意识到，”反垄 断法”会极大地强化政府干预市场的能力。美国的例子表明，”反垄断法”所针对的大部分垄断，往往都是合理的垄断，而恰恰该反对的那些垄断，即由政府行政保 护所孕育的垄断，则逍遥法外，得到豁免。

反垄断的独步单方

要死死咬紧一点，就是”人为准入障碍”，那才是”垄断问题”的惟一症结。其他都是似是而非的。”垄断”（即”觅价”）是正常的、普遍的经济现象，我们不反对。垄断有很多成因。我们反对且只反对其中一种成因，那就是政府的行政保护和进入壁垒。

既然是反对行业入口的行政障碍，就根本不需要设立复杂的反垄断法，也不需要主管部门连同各路经济学家张罗”分拆”或”价格管制”事宜(尽管这些工作看起来蛮有使命感）。什么都不需要，只需要一纸文件，上面写着”任何企业都可以经营某某业务”，那就可以高枕无忧了。

薛兆丰《经济学的争议》：真假 IP 电话

2001 年 7 月 16 日

现在市面上有两种长途电话服务，一种是”传统长话”，另一种是”IP 电话”。IP 电话的资费比传统长话便宜得多，但话音质量远远不如传统长话。传统长话服务由中国电信提供，而 IP 电话服务则由中国电信、联通、网通、吉通等公司分别提供。

据《中国青年报》报道，中国电信提供的”IP 电话”可能是假的。那就是说，中国电信以”IP 电话”之名，收取”IP 电话”之价，却向用户提供质量更 高的”传统长话”服务。这样一来，其他的几家 IP 电话供应商，把价钱一减再减，也斗不过中国电信。《中国青年报》写道：”专家指出，如果允许以不正当竞争手段压制真 IP 电话的发展，不仅会贻误电信企业自身，同时对我国电信业未来的发展也极为不利。”

摆在那位专家和各位读者面前的，是这样的难题：一方面，中国电信用优质而廉价的服务与对手竞争，是”不正当”的吗？难道只有”势均力敌”，拿次品和次品比，才算”正当”吗？

有人以为，IP 电话代表了最先进的技术，所以应予以扶持，使它与传统电话抗衡。但要明白，”技术上先进”并不等于”经济上成功”，如果经济上不能取得成功，那么再先进的技术也无法普及。

飞机取代了马车，不是因为飞机的”技术”比马车更先进，而是因为在长距离运输方面，飞机的”成本”比马车更便宜。至于短距离的交通，比如到邻街买一 瓶酱油，马车就显然比飞机合算。同样，航天飞机的技术虽然比飞机更先进，但由于它的成本太高，所以人们不会坐航天飞机越洋。不管怎么选择，都只是取决于成 本，而不是技术。

IP 电话是新兴的技术，但它的成本和质量，在竞争之下，未必能战胜传统电话。在竞争没有结果以前，主张用行政手段，强行扶持这个、扶持那个，那恰恰是不信赖竞争的表现，恰恰是干扰竞争过程的举动。

但另一方面，中国电信依仗自身原有的资源优势，与后起之秀竞争，那岂不会把他们赶尽杀绝？市场上没有了竞争对手，那市场竞争又从何谈起？许多所谓的经济专家，基于这样的考虑，纷纷呼吁维护”正当”的竞争。

到底谁是谁非？

第一，市场是否自由竞争，既不取决于”可见竞争者”的数目，也不取决于”可见竞争者”的市场份额的比例。村子里只有一个理发师，95%以上的个人计 算机用户都用微软的产品，中国 60%以上的顾客都买同一个牌子的胶卷，那都是可以的，那些市场可能都是自由竞争的。标准很简单，只要厂商能自由进入市场， 就可以断定市场是自由竞争的。

竞争，就是用好的东西吸引自愿的顾客。中国电信变相降低”传统长话”的资费，以此吸引”IP 电话”用户，真实世界的竞争就是这样的！如果把这种做法说成是”压制”，那就得把所有”竞争”字眼都改为”压制”了。把”竞争”说成是”压制”，那是感情用事。

第二，世界上没有”成本价”这回事！传统上是这样理解”成本价”的：假设中国电信铺设固网花了 1000 亿元人民币，那么这是成本。把这成本分摊到每 分钟的通话服务上，那就是每分钟的通话成本。不妨假设那是 1 毛钱，这 1 毛钱就是通话服务的”成本价”。有些专家认为，如果中国电信收取用户的资费低于 1 毛 钱的成本价，它就要涉嫌”倾销”或”不正当竞争”了。

但这样理解是错的。经济分析应该这样：早在中国电信的投资上马以前，即在项目的策划阶段，那 1000 亿元人民币的确是成本，因为成本就是最大的代 价。这笔钱如果不用来铺设固网，还可以用来做别的事情。所以，在投资实施前，铺设固网的成本，就是那些本来可以做而没有做成的事情。

但是，一旦固网竣工，那么固网本身就不再是中国电信提供通话服务的成本！为什么？因为固网除了提供通话服务外，不能转作他用，所以用户利用固网打电话是无成本的！正因为这样，中国电信的收费底线，接近于零。

中国电信当然想漫天要价了。实际上就是这样。中国电信的资费依然很高，至今名列世界前茅。这么高的资费，跟成本是没有什么关系的。但同时也要明白， 它收费的底线远远没有那么高，相反，是接近于零！这跟当初的成本一样没什么关系。只要用户肯给一丁点钱，中国电信就愿意给你打电话，因为线路已经铺好，不 能转作他用，闲着也是闲着！

那么，实际的资费是怎样定出来的呢？答案是：用户能承受多少，厂商就索取多少。中国电信是根据用户的需求来制定资费标准的。注意！这是价格理论的神来

之笔：厂商对最终用户的收费高低，取决于最终用户的需求有多强烈，而与厂商既往的生产成本无关。

整个图景是这样：厂商在生产前先盘算一番，预计可以盈利，就开始投资；投资后，不能转作他用的投入，就不再是成本了；另一方面，最终产品的定价，则 完全由市场供需确定，而不是根据过去投入的成本来核算；厂商当然希望尽量抬价，以便攫取利润，但如果需求不旺，其实厂商也甘愿贱卖。那么，整盘生意是盈是亏呢？要看实际的收支是否相抵。这取决于天意，要事后才知道。

一旦掌握了原理，再来看中国电信提供”假 IP 电话”的行为，大家就会觉得很合理了。随着联通、网通、吉通等公司纷纷提供 IP 电话服务，用户对”传统 长话”的需求下降，中国电信于是随机应变，变相降价，以”IP 电话”的价钱提供”传统长话”的服务。只要竞争持续，”传统长话”的资费就可以一降再降，降 到接近于零为止。

我们来跟本文开头的那位专家唱唱反调：中国电信提供”假 IP 电话”服务，实质是”传统长话”与”IP 电话”间的正当竞争。中国电信顺应大势，变相降低”传统长话”的资费，不仅有利于中国电信本身，也有利于广大用户。只有硬性扶持中国电信的竞争对手，人为地营造竞争的局面，才是浪费，才是不利于我国电 信业未来发展的

《经济学的争议》：盗版岂能有理

2002 年 1 月 7 日

按：中国政府在 2002 年元旦正式施行新的《计算机软件保护条例》，加强了对知识产权的保护和对盗版行为的惩罚，使成千上万使用盗版软件的个人、企 业、教育机构和政府部门，一夜之间变成了软件着作权的侵权者。在该条例颁布前夕，国内十多位记者、评论员、学者和企业家发表联名公开信，提出多种迂回曲折 的反对理由，其目的就是为制造和使用盗版的行为辩护。

为盗版辩护，背后只有一个真实理由，那就是用惯了盗版，一下子舍不得花钱买正版。

这种处境可以理解，甚至值得同情－毕竟谁也不愿意额外增加开支（这表示为需求曲线必定向右下倾斜）。但是，随着中国加入世界贸易组织，保护知识产权的法规必须跟国际条约接轨，我们就只能改邪归正－至少说理该如此。

然而，市面上流传一些似是而非的理论，为盗版行为鸣锣开道。我认为每一个正直的知识分子，都应该本着基本的是非观念，运用基本的常识推理，及时予以剖析和抨击。

知识产权不是共有知识

第一，”盗版有理者”认为，软件产品包含了大量人类共享的知识，所以软件本身就应该拿来共享。这种所谓的”知识均衡论”，是他们为盗版辩护的主要理由。

这个理由站不住脚。街上的奔驰轿车，其发动机原理是共享的，但谁也不能就此要求共享别人的轿车。当然，你利用人类共享的知识，自行制造一款汽车，就 另当别论。书店里卖的书，是由汉字、阿拉伯数字和西文字母组成的，我们不能说语言文字是共享的，所以书店里的书就应该拿来共享。

同理，软件的确包含了许多共享的数学原理、操作系统原理和算法，但既然软件产品受到了知识产权的保护，我们就无权擅自共享别人研制的软件。我们当然可以利用共享的数学原理和编程原理，自行开发软件，但那跟擅自使用别人辛勤研制的产品，完全是两码事。

确切地说，知识产权所要保护的，恰恰就是人们在共享知识上”追加的思想结晶”。而且，这种对”追加的思想结晶”的保护，也还是有时限的。如果一件产品，只要包含了共享的知识，就得拿出来给大家共享，那么试问世界上还有什么东西能免遭共享？

从另一个角度看，盗版软件之所以泛滥成灾，根本原因是现在的复制技术高超，制作盗版的成本很低。正是软件的这一天性，导致了软件容易被盗，导致了知识产权保护法的出台，也导致了各种”盗版有理”的奇谈怪论。

试想一下，要是微软将 Windows 做成硬卡，那么偷窃”Windows 卡”的行为，是否还是合理的呢？在当代文明社会，到超市里偷一支唇膏都算偷，恐怕很难说偷”Windows 卡”或”奔腾芯片”就不算偷吧。难道只要厂商以软件形式发售其思想产品，偷窃就变得有理了吗？

微软和 Adobe 等软件厂商，本来的确可以采用”硬卡”的方式发布产品，但这样做会对用户造成”代码升级”和”功能扩展”等方面的诸多不便。他们当 初决定选用软件的方式，对全球软件业的蓬勃发展起了决定性的促进作用。这样做会招致盗版的麻烦，恐怕是意料之中；但打击盗版的行动，竟然会在中国激起”盗版有理”的呼声，应该是他们始料不及的。

个人用盗版也是侵权

第二，”盗版有理者”认为，中国政府最近颁布的《计算机软件保护条例》修订稿草案，不再区分软件的”私人用途”和”商业用途”，对所有侵权行为一概严厉处罚的做法，超越了”国际标准”。

这种观点耸人听闻，与事实不符。每个曾经安装过软件的用户都知道，在安装前必须接受一系列”软件使用条款”。这些条款均明确声明，厂商保留对任何侵 权行为提出诉讼（民事或刑事）的权利。没有哪种语言版本的软件，曾经声明过对私人侵权行为是免被起诉的。可见在国外，私人侵权也是不容许的。我国法律禁止 个人做出侵权行为，并没有超越什么”国际标准”。

对一件软件产品，你不妨说出于公众利益，拒绝授予知识产权。你不妨拒绝保护微软或 Adobe 的软件，理由是人们认为它们实在太好用了。理论上你可以 这么做，代价只不过是整个软件产业随之崩溃而已。但是，一旦授予知识产权，你就应该全面保护它，使它既不受商业用户的侵害，也不受私人用户的侵害，因为这两种侵害本质上没有区别。

反盗版并非强行推销

第三，”盗版有理者”声称”反对以反盗版为名强行推销’暴利正版’”。这是低级的污蔑。

微软从不强迫别人使用 Windows，Adobe 也从不威逼别人使用 Photoshop，他们只是坚决阻止别人盗用罢了。大家都打开门做生意，谁也 无法强迫谁。是的，你喜欢我的软件，用盗版也非要我的不可。但我希望你付钱才用；你嫌贵，欢迎买别的，货架上有的是价格便宜的替代品；你盗用，不行。如此 而已。怎么”反对盗版”竟然变成了”强行推销”？强盗逻辑发展至此，可谓登峰造极。

再说”暴利”。只要软件做得好，顾客愿意付钱，开发商就可以发财，这是经营的成功，本来天经地义。永远都要记住，任何自愿交易都使双方同时受益！微 软和 Adobe 赚的钱越多，表明它们给用户带来的好处越大。在自由市场上，只要有人为软件公司赚取的”暴利”忿忿不平，我们就不妨立即为广大用户赢得的”好处”高声欢呼。

随着知识产权法的落实，随着防盗版技术的改进，中国的计算机用户将逐渐改用正版软件。这在心理上和金钱上，都要作出痛苦的调整；不少在竞争中落败的 软件厂商，恐怕还要遭受破产的打击。但我们不要忘记，只有改用正版，才是正路，才符合民族产业的长远利益。正直的知识分子，即使遇到困难，也尽量不要接受歪理。

经济学的争议》：谁创造了暴利

2002 年 1 月 14 日

微软公司在美国是公认的英雄，历年都被权威媒体评为”最受尊重的企业”，因为股民拿到丰厚回报，员工找到用武之地，用户享受价廉物美服务（使用 Windows，每天成本约一口”星巴克”咖啡）。尤其令人佩服的是，微软公司从来没有占用矿山、森林、牧场或油田，一切价值都是由”无中生有”的智慧创 造的。

但在中国，人们对待微软的态度很复杂。从行为的层面看，没有人不在使用微软的产品，不论正版还是盗版；但从舆论的层面看，倒是大喊”反微软霸权”、”盗版有理”和”反微软暴利”的人占了上风。这些人甚至被视作”民族英雄”，招摇过市。

这个现象，原因有三：一是微软的竞争对手，在自由市场上斗不过微软，于是另辟战场，想通过舆论造势，争取行政和法律支持，在自由市场以外战胜微软； 二是盗版用户数量庞大，大家本来于心有愧，一听到有人把微软说成恶魔，就正中下怀；三是经济知识缺乏，绝大多数人对”垄断”和”暴利”抱有严重的误解，在 这些误解的支配下，微软就成了首当其冲的靶子。

关于微软产品的定价和它赚取的利润，这里解释两个观点：一，暴利是由微软公司创造，并由软件用户、微软的股东和员工三方共同瓜分的；二，微软即使出于自私自利的目的，也应该实行价格歧视策略，对部分用户大幅降价，从而达到软件厂商和用户的双赢。

世界上本来没有”Windows”这种软件，它首先是微软公司编制出来的，接着用户才对它产生了”个人估值”，也就是说，用户愿意付钱购买 Windows。微软当然也愿意卖。在软件不可能盗版的情况下（如把软件做成硬卡），微软本来愿意以”很低”的价格卖出，而用户本来愿意以”很高”的价格 买入，而”最低价”与”最高价”的差距，就是微软创造的”全部利益”。

这一”全部利益”，经济学上叫”消费者剩余”。这个名字起得不好，因为它让人以为这部分利益应该归消费者所有。其实经济学上并没有什么原理，指出它”应该”归谁所有。实际上，”消费者剩余”首先由厂商创造，然后往往由生产者、经销者和消费者共同瓜分。

认清这一点，我们就再不要说”微软从用户身上攫取了暴利”了。不符合事实。应该坚持说：微软赚取的”暴利”是它自己创造的，而且那只是它创造的”全 部利益”的一部分，其他部分则被用户分占了。整块大饼都是微软自己造的，它不仅养肥了微软，还养肥了用户。最妙不过的是，认为微软赚了暴利的人，在中国解 除外汇管制后，大可以多买一点微软公司的股票。

从经济分析的角度看，微软是一个面对众多用户的觅价者（price-searcher）。不同的用户，对同一套 Windows 的”个人估值”不一 样：富翁可能最高愿意付 1000 美元，部门经理最高愿意付 500 美元，穷学生最高愿意付 20 美元。不同的需求者愿意付出的最高价不一样，这是觅价者的普遍 处境。

觅价者如何定价？应该设法实行”价格歧视”，对不同的用户收取不同的费用：对穷学生的定价不超过 20 美元，对部门经理不超过 500 美元，对富翁不超过 1000 美元。只有实行”价格歧视”，才能把潜在的交易进行到底，不仅让三种人都用上软件，而且让销售收入达到最大。

要实行”价格歧视”，其困难在于不容易区分用户。必须做得巧妙，做得不动声色，否则个个用户都会佯装自己属于最穷阶层，从而破坏”价格歧视”的预谋。市场上很多营销策略，看上去稀奇古怪，实际上都是为了暗中区分用户而设计的。

对软件用户实行”价格歧视”，第一种办法是”对不同版本暗中打折”。软件商可以发行多种版本，包括企业版、家庭版、专业版、豪华版、经济版和升级版 等等。这些版本的功能差异比较小，而价格的差异比较大。不是那些附加功能特别

值钱，而是要利用这些附加功能，把顾客的”支付底线”暴露出来，然后对实在不 愿意出高价的用户让利。

第二种是”对批发打折”。政府部门、企业、学校或银行，如果大批量购买软件，就可以得到优惠。如果没有优惠，它们本来不会购买那么多。那些在优惠下多买的软件，就是”价格歧视”所促进的交易。实际上，微软也通过发放”许可证”的形式，作”多买多送”的营销。

第三种是”对硬件捆绑打折”。用户如果购买”品牌电脑”，就会一同购买了正版软件。这样购买的正版软件是便宜很多的。微软和其他软件厂商一样，都鼓励这种”软硬捆绑”的销售策略，因为这种做法有效降低了监督盗版的成本。

认清这一点，我们就再不要说”微软产品的高价损害了用户”了。应该说：厂商不会漫天要价，不是因为它们仁慈，而是因为它们自己会遭殃。包括微软在内的软件厂商，应该逐步摸索出巧妙的价格歧视策略，尽量让有钱人和穷人都能用上软件－不是为了尽量仁慈，而是为了尽量多赚。

薛兆丰《经济学的争议》：从经济学原理看”投机倒把”

1998 年 8 月 31 日

在很多人眼里，”炒家”就是投机倒把分子。他们自己并不从事具体的生产劳动，只是看准不同的时机，靠买入和卖出货物，赚取其中的差价；这些人囤积居奇、不劳而获、操纵价格、扰乱秩序，因而十分可恶。

然而，经济学却所见不同。

过去我们习惯认为，只有生产物质财富，才是对社会的贡献，才是对生产力的促进。千百年来，这个根深蒂固的观念，忽视了”炒家”们对经济发展所作出的贡献，加深了人们对”炒家”的憎恶。每当危机来临，炒家就成了替罪羔羊。

现代经济学指出，我们无法通过观察人们在市场中的行为来正确区分到底谁是投机倒把的”炒家”，谁又是诚实忠厚的”投资者”。投资者和炒家的行为并没有本质的区别。同时，”投机倒把”的行为，在经济生活中起着采集、甄别和传递信息的作用，并不是不劳而获、可有可无的环节。

是的，劳动生产很重要，但是由于生产资料非常有限，一吨煤一旦用来炼钢，就无法再用来取暖，所以必须预先知道”生产什么”和”生产多少”。在这个问 题上判断错误，就会造成劳动力和生产资料的浪费。因此，关于”生产什么”以及”生产多少”的信息，与劳动力和生产资料同样重要。

我们怎样才能得到正确的信息呢？夸夸其谈、自诩见解独到的人到处都是，到底谁是正确的呢？必须设计一个最省事的机制，以便将判断力较准确的人挑选出来。这个机制就是人类不断发明和完善的各种资产转让市场。这些市场赏罚分明，

谁使用了准确的信息就受奖，谁使用了错误的信息就受罚。一夜暴富是有的，但血 本无归也屡见不鲜。

“投机者”或者”炒家”的工作是采集、甄别和传递信息，市场对他们的决策作无情的判决。假如一个炒家在饥荒前囤积了很多粮食，或者在熊市前抛掉了很 多股票而大赚其钱，我们完全没理由批评他。那是他应得的报酬。饥荒不是他造成的，他只是预见了饥荒；熊市也不是他造成的，他只是预见了熊市。他只是一个诚 实的信使。没错，是他送来了坏消息，但不要枪毙他，枪毙他也并不能够把坏消息变成好消息。

半个世纪以前，国民党政府在中国造成了恶性通货膨胀。金圆券急速贬值，纸币已经不可信赖，货物变成了坚挺的通货，人人都尽量囤积居奇。这其实是正常 的市场反应。但国民党政府不仅不能认清真正的症结，从金融体系入手解决问题，反而严厉地责罚和惩处囤积居奇的人，阻止人们对未来作理性的反应。这是一个活 生生的”枪毙信使”的例子。半个世纪过去了，我们的经济学知识又有多少提高呢？

今天，还有很多人憎恶炒作，对引发东南亚金融风暴的国际基金深恶痛绝，称之为”国际恐怖分子”，这也是”枪毙信使”的表现。我们必须承认，金融风暴 的根源是东南亚经济内在的畸形结构。某些国际基金只是识破了这些弱点，靠正确的信息和判断赚了钱，为他们的股东创造了利润。他们的做法是自然而且合理的。将金融风暴的责任归咎于索罗斯（George Soros），甚至将索罗斯抓起来，并无助于这些国家和地区认清并纠正其经济制度的内在缺陷。

为什么要价格歧视

超级市场里，顾客出示会员卡或积分券，就能买到便宜货；提前半年通过旅行社预定的机票价格，与即买即走的机票价格相比，可以相差好几倍；日本汽车远 销到美国，竟然比在日本本土的售价还要低廉；餐厅里同样的一客饭菜，如果客人是最近一个星期曾经光顾过的，就可以打个八折；两个学生即使成绩相当，但贫穷 学生却可以得到助学金，实际上是缴交了较低的学费……

同样的产品、同样的服务，针对不同的顾客，价格大不一样，这种现象无处不在。你可以把这类”价格歧视”说成是”不公平”、”不正当竞争”、”欺骗顾客”、”倾销”，也可以说这是”让利”、”优惠”、”补贴”、”扶持”。但那些一概是缺乏经济学基础的蛊惑人心的形容词而已。经济分析可以解释这些现象， 并让您识破词语色彩的误导，认识市场定价行为本身的意义。

产品定价的基本原则

需求定律是说，价格越高，需求量就越小；价格越低，需求量就越大。所有市场需求，都符合这个规律。有所不同的是，不同的顾客对不同的产品价格，具有不同的敏感程度。有时候，价格稍微下降，需求量就显着上升；但另外一些时候，价格即使出现较大的变动，需求量还是停滞不动。

人们对盐的价格不敏感，不管价格高低，需求量变化并不大；人们对衣服的价格就敏感得多，只要价格足够低，天天都穿新的名牌衣服最好。

我们来考虑厂商定价的情形。价格如果定得过高，虽然每件产品所赚取的利润大，可是能卖出的产品总数很少，总的利润并不高；反过来，价格如果定得过低，虽然能卖出大量的产品，但由于每件产品所赚取的利润小，总的利润也还是低。

事实上，厂商定价的时候，”价格”的高低是无关宏旨的，切中要害的是”总利润”，就是说，必须锁定具体的顾客，根据顾客的需求特点，根据顾客对产品价格的敏感程度，探索一个恰当的价格水平，使得总利润达到最大。否则，价格高，未必赚；客人多，还是未必赚。

或许有人会问，厂商为什么一定要追求最高利润？答案是，因为生存的需要，因为竞争的残酷。市场不是行善的地方！阿尔钦教授诙谐地说道：取名为 ”Fortune”（财富）的杂志，当然比取名为”Misfortune”（破财）的杂志更受欢迎，然而破财的故事却要常见得多－我们不要忘记大多数的企 业在不到 3 年内就关门大吉这个事实。

扑朔迷离的机票价格

美国的机票价格变化多端，不要说头等舱、商务舱和经济舱座位标价悬殊，就是相邻的两个座位也照样可以相差一倍，有时候经济舱的座位就比头等舱的还 贵！这种现象，什么”价值决定价格”理论，什么”成本决定价格”理论，都是根本没有解释力的。除非你引入”剥削”、”欺骗”等概念。但问题其实还是没有得到解释，只是转成了新的问题：为什么”剥削”和”欺骗”偏偏在这里这么盛行？

从需求原理出发的经济分析是这样解释的：航空公司根据各种”线索”，将乘客加以甄别（即”歧视”），根据乘客对飞行服务的不同需求，制定完全不同的价格，从而在不同类别的乘客身上分别实现收益的最大化。

这些”甄别”或”歧视”的线索，可以是顾客自己声明的，比如顾客开口就要头等舱，显然他愿意为了双脚伸得稍微长一点，或者为了在那十来个小时里独占一个电视屏幕，或者为了在旅途中喝点好酒而多付很多很多的钱。

请注意，这些尊贵的享受本身，并不足以说明超出的价格。实际上，这些额外的享受本身是次要的，航空公司提供这些服务的目的，是为了以此将那些对价格 上涨不敏感的人甄别出来，索取更高的价格，从而分占更多”消费者剩余”。（”消费者剩余”可由厂商和消费者共同瓜分，而未必由消费者独占。请参阅本书《垄断经济学》一文。）

另外，对于那些不仅临时更改机票，而且不愿意等待后续航班，说走就要走的”要人”们，航空公司还会增收一笔可观的”罚款”。

还有一些”线索”是顾客不由自主透露出来的，比如顾客是否愿意花更多的时间在报纸和旅行社之间搜寻，是否愿意提前两个星期甚至半年预定机票，是否愿 意耐心填写”里程奖励计划”的表格并随时留意各种优惠活动等等。航空公司根据这些线索，把”闲人”（也就是时间成本较低的乘客）甄别出来，用低得多的价格 吸引他们，从而创造本来不会发生的营业额，增加公司的总收益。

被指责倾销是冤枉

日本生产的汽车，运到美国后价格比在日本本土更便宜，因而被指责为”倾销”，那是两国政治首脑谈判的重要议题。有人说日本厂商以低于成本的价格在美国倾销汽车，占领美国的市场，同时在日本本土用高价索取利润，补贴倾销的损失。

可是，这样的观点怎么能说得通呢 - 日本人怎么会用自己的钱补贴美国人呢？你说扩大市场，可是，亏损的市场，谁愿意扩大？越扩岂不越亏？”低于成本，占领市场”的倾销阴谋理论不堪一击，从来找不到事实的支持，不知道为什么到现在还那么受欢迎。

合理的解释是，日本的汽车，无论是日本本土的高售价，还是美国的低售价，都高于其生产成本，因此无论在日本还是在美国，都是卖一辆，赚一辆，没有”为了吆喝而赔本”的。

问题在于怎样定价才能多赚。在日本，价格定得较高，才能使总收益达到最大；但在美国，价格得定低一点，才能使总收益达到最大。显然，”价格歧视”的目的是增加交易，这对生产者和消费者双方都是有利的。

“倾销”、”不正当竞争”、”操纵市场”、”伤害美国”等等这些恶毒的词语，固然能够激怒某些美国议员，让他们动手阻止廉价外国货品的进口，从而保 护当地的落后企业。除了日本汽车，还有法国香水、韩国钢铁、中国纺织品、加拿大的小麦……。但我们知道，限制进口量，限制交易量，那才是真正的伤害。不仅 伤害了外国的先进生产者，还不可避免地伤害了美国人民本身。

“多买多送”策略

根据顾客的购买量来实施的”价格歧视”策略，同样也能促进销量，增加交易，从而增加幸福。

一个星期内顾客对第一顿海鲜餐的个人估值，与对第五顿海鲜餐的”个人估值（personal worth：个人认为某事物值得多少其他的事物）”是不一样的，越吃”个人估值”就越低。如果对同一顾客的各顿海鲜餐区别定价，就能诱惑顾客更充分地购 买。不少餐厅都有赠券和熟客打折的制度；航空公司规定购买”夫妻票”要比分别单买要便宜；”一元一件，四元五件”。这些都是我们身边的”价格歧视”现象。

经济学可以拨开修辞的迷雾。”歧视”、”倾销”似乎不光彩，”让利”、”优惠”似乎符合消费者利益。然而，它们所指的都是同一种行为，就是厂商区分 不

同的需求，追求利润最大化的行为。反暴利法，反倾销法，都是经济学无知的法律。如果法令强行禁止价格歧视，那么大多数人都会蒙受损失，且以对价格变化更 敏感的穷人为甚。

注：本文部分内容经授权改编自阿尔钦（Armen Alchian）《大学经济学》（University Economics）

无处不是价格战

2000 年 11 月 23 日

按：国内家用电器厂商多半是地方政府的重点扶持对象。由于地方政府官员可以从兴办实业过程中获得直接好处，所以他们在投资前不会在意日后能否收回成本。结果，过份急进的投资，造成了电视机、电冰箱、空调、影碟机等电器的大量积压。为了促销，只好削价。厂家一面互相指责对方的削价行为，另一面又试图结成价格联盟。但由于谁也不愿意率先减产，价格联盟往往不攻自破。面对这种现象，传媒往往未能指出问题的症结，而只是附和对”价格战”的 指责，并对”价格战”不如”质量战”的观点信以为真。

“我们只打质量战，不打价格战！”－这是海尔集团老总张瑞敏对家电产品价格战的反应。这个答案因为别出心裁，所以传诵一时，被人们看作对行业竞争行 为的训诫。中央电视台的《经济半小时》介绍，日本早期的家电产业也是厂商云集、竞争激烈的。如今优胜劣汰，只剩下几家，而这几家企业当年的产品，恰恰都是定价偏高的。该节目表示：不打价格战，恐怕是制胜之道。

当真如此吗？不是。任何一家企业，包括海尔本身，既不会、也不应该刻意节制价格战。质量战和价格战完全是同一场战争，而不是两场各自独立的战争。消 费者看重的，既不是价格，也不是质量，而是”质量价格比”。厂商既可以争相调整价格，也可以争相调整质量，更常见的是左右开弓，双管齐下。但不管怎样，他 们各出奇谋，其目的，第一是竞争，第二是竞争，第三还是竞争！

积极倡导”价格战应该降温”的人，或许是身心疲惫的厂商，或许是忧心忡忡的学者，或许是肩负调控市场重任的官员。但不管是谁，他们都尚未认清：尽管竞争的形式可以交替转化，但竞争的本身是永远无法平息和回避的。

厂商对顾客的争夺是永不停息的。一旦价格方面的竞争受到制约，那么其他方面的竞争就会加剧：产品的寿命更长，功能更复杂，服务更周到，保修期更长，抽奖礼品更丰厚，等等。不过，这些被迫追加的”质量”，未必都是消费者真正需要的。

有一个普遍的误解，很值得澄清。消费者要购买的，是”符合预期”的产品，而不是”质量最好”产品。索尼的技术还是略胜一筹吧？但人们怎么就要挑便宜国产货呢？这正好说明，价格也是重要的权衡因素。反过来问，难道索尼的家电产品就没有降价吗？难道索尼、日立、三洋，就不搞价格战吗？不可能不搞！

一般说来，各个厂商都有自己瞄准的顾客群。既有做鱼翅的，也有做粉丝的。媒体贬损厂商的”价格战”，那是没有道理的。他们爱怎么战怎么战好了。是 的，日本现存的几家大型家电企业，当年的产品价格都比较高。但与其说价格高是他们胜出的原因，不如说价格高是他们胜出的结果。更准确地说，它们当年的价格虽高，但质量更高，所以才脱颖而出存活下来。

今天，如果质量无法提高，或者消费者不需要那么高的质量，那么就应该不断大搞价格战，才能赢得竞争。这是连海尔在内的企业都不得不面对的现实。张瑞 敏在传媒面前标榜”质量战”，只是一场秀。可以赞赏他的机智，但不应该被迷惑－他管理的海尔公司也搞”价格战”，其对手也搞”质量战”，因为那完全是同一 场战争！

争议》：何必阻止机票降价

2000 年 11 月 30 日

航空公司企图联手维持和提高机票价格的做法，既不利己，也不利人，况且难以成事。航空公司应该迷途知返，马上放开价格限制，实行灵活多样的定价策略。

“价格歧视”天经地义

机票价格多元化，难听一点，即实行机票的”价格歧视”策略，是天经地义的商业行为！请不要望文生义，以为凡”价格歧视”必是一种邪恶的行为。如果您 的确这么认为，那就是误读经济学了。事实上，”价格歧视”现象，即产品和服务虽然相同，但不同顾客却要支付不同价格的现象，不仅随处可见，而且是完全合理 的。

例如：多买多送，”一块肥皂一元，三块肥皂两元”；有会员卡或积分券的顾客，在超级市场里能买到便宜货；通过旅行社预定的机票，与即买即走的个人机 票相比，差价可以很悬殊；餐厅里同样的一桌饭菜，常客可以打个折。厂商这么做，是为了充分挖掘潜在的市场，促进销售，增加交易。这些商业行为，对买卖双方都有利，而不仅仅是对某一方有利。

美国现在的机票定价，就是五花八门的。可能由于航班座位是一种既昂贵，又极其容易”过时”的商品，所以机票就成了世界上价格最悬殊的商品之一。商务 舱和经济舱标价悬殊不在话下，从香港到旧金山，楼下经济舱是 4 千港币，楼上商务舱则要 2 万。从旧金山到纽约的来回机票，如果提前半年通过旅行社预 定，200 美元以下就有交易；但如果你要跑到登机口买票即走，就一概要 500 美元以上。急着走但没有空位吗？航空公司可以帮你广播，看哪个乘客愿意高价转 让即走的机票。所以，即便是同一航班相邻的两个座位，价格也可以相隔几条街。

这没有什么不妥的。经济解释是：航空公司根据各种”线索”（是否特别追求奢华的享受、时间的价值是否特别高、有没有耐心寻找便宜的旅行社代理、有没 有恒心办理里程奖励手续等），将乘客加以甄别（即”歧视”），从而制定具有针

对性的价格，在各类乘客身上分别实现收益的最大化。这是”双赢”的商业行为，航空公司、阔绰的乘客和节俭的乘客，全都得益！

“价格联盟”漏洞百出

但美国十多年前也不是这样。那时候，政府一直实施航空管制。然而，事与愿违，航空公司之间的竞争并未因此消失。为了争夺顾客，航空公司竞相向乘客” 送礼”：加宽座位的间隔、提高餐饮的档次、免费接载乘客、提供酒店住房优惠、赠送名贵礼品等等。这些”礼品”往往是乘客本来不需要的。航空管制结束后，这 些礼品大部分都随即消失。

现在，国内各大航空公司，以为可以靠结成”价格联盟”来避免所谓的”低价倾销的恶意竞争”，这未免太天真。古往今来，竞争从来都是”恶意”的，厂商从来都在致力于”低价倾销”。如果价格上的竞争受到限制，厂商就必定要在其他方面发动别开生面的竞争。

不是吗？要搞”价格联盟”，航空公司就必须互相提防，不仅要稳定价格，勒紧票源，对”团体票”和”旅行社票”作出严格划一的规定，还要有效制止各种 ”非价格竞争”，包括禁止加宽座位、禁止赠送礼品、禁止免费接载乘客、禁止介绍特惠酒店、禁止送票上门、禁止奖励里程、禁止巧立名目优待各种特殊身份人物 （军人、教师、学生、老人），否则，形形色色的”非价格竞争”，就可以愈演愈烈，直到”实际价格”降低，”价格联盟”名存实亡为止。

另外值得指出的是，尽管当时美国的机票价格居高不下，但航空公司的盈利情况却并不理想。如今中国的情况正是如此。航空公司追求的应该是”高利润”，而不是”高价格”。如果不能甄别不同顾客进行灵活定价，充分开拓市场并增加收入，那么一味追求”高价格”，就只会越来越亏。

燃油涨价，票价仍可下调

国际燃油价格持续上涨，并不意味着国内机票价格没有下调的空间。有些人错误地从成本的角度着眼，打响算盘，说国际燃油价格涨了多少，空域资源如何增加了飞行的成本，甚至中国的气象条件如何加重了飞机耗油的负担，等等。

不妨假定这些都是事实，也不妨假定类似的事实还有很多；但即使是事实，它们也不构成机票涨价的必然理由。这是因为，决定价格的永远是最终产品的供应 和需求。跟顾客摆事实、讲道理，那完全是白搭。顾客可以理解你，可以同情你，但不可能接受你、购买你。顾客不要看你的账本，只有价格才能打动他们的心扉，只有价格才能左右他们的行动。

用不着理会航空服务每个环节的成本，我们只需关心最后的结局。眼前的结局是：供应大于需求，定价高于”市场出清”的价格。这种情况下，航空公司越不 肯降价，闲置的座位就越多；相反，越是灵活定价，资源就越能被充分利用，航空公司和乘客就越能实现”双赢”。是时候了，接受票价下调的大势吧。

行医管制才是症结

2000 年 12 月 7 日

按：2000 年 12 月 1 日，《上海市城镇职工基本医疗保险办法》开始实行。该办法第一阶段涉及 10 万人，预计将会陆续适用到 200 万退休人员和 350 万名在职人员身上。其他大城市也将颁布和实施类似的管理办法。

看一次病，时常比病本身更难受。人人都过有切肤的经验，不堪回首。现在陆续有些大城市推出”医疗保险管理办法”，读起来布局缜密、声势浩大，仿佛事情将会出现转机。不过，这恐怕只是”仿佛”而已。

这些”医疗保险管理办法”，是用来具体安排医药费从哪里来、花到哪里去的事宜的。其中的规定，惊人的复杂：哪种企业的职工，什么时候参加工作，什么 时候参加保险，什么时候退休，工资总额是多少，处于哪个年龄段，这种险谁交多少，那种险谁又交多少，患的是哪种病，急门诊还是住院，在当地还是在外地就诊，哪种病用哪个账户的钱，花光哪个账户才能接着花哪个账户，上一年度全市职工年平均工资是多少……这些统统都是”交保”和”付保”的参照标准。管理成本 之庞大，可想而知。每间医院的收费处，将来恐怕需要由读这套”管理办法”专业的大学毕业生坐阵，才应付得来。

此外，这些管理办法的漏洞和灰色地带也很多：怎样核实工资总额？如何申请在外地看病？”全市职工年平均工资”是怎样统计出来的？搬到其他城市后如何”等值转账”？职工下岗又怎么办？这些都为将来的争执埋下了伏笔。不过，这些还算是次要的。

重要的是，这些森严的管理办法，实质上是强迫潜在的病人，从早年参加工作开始，一直到退休为止，将漫长一生用于医疗服务的资金，不间断地预先缴纳给 一个”独家”医疗组织；这个行政组织，不可能为这笔基金带来高于市场利息率的增长，所以病人不必指望它所提供的保险服务，优胜于私营保险公司所设计的险种；而且，病人从此别无选择，只能够前往这个行政组织所指定的医院就诊。

一言以蔽之，这种医疗保险改革的四大特点是：独家、强制性、提前付款、指定消费。

体味到医疗质量低劣的人很多，但根子挖得往往不够深。药品贵，就诉诸”有关部门”下个文件；医疗费贵，就主张搞更庞大的”独家”强制保险基金；医疗事故频繁，就拿起法律的武器来自卫。这些做法，往往无补于事。凭什么这么说？因为这些措施，均未触及医疗服务的供求本质。

行医资格的行政管制，才是问题的根本症结。可惜，人们往往想也不敢往这个方向想。诚然，经济规律在这里也是应验的。独家经营铁饭碗，医生就不思进 取；门诊挂号费压得很低，排队的人龙就长得要命，预计只有三个月生命的癌症患者，

可能要等两个月后才能看一次门诊;病人无需支付十足的医药费,处方就可以 开出参茸燕窝电饭煲;医生的报酬过低,红包就自动矫正这个扭曲的市场。

“不过,”人们就此打住,”医疗服务毕竟人命关天,总不能放开供应的入口,让私人自由执业吧?这样生命岂不是更没有保障?市场竞争很好很好,能提供一流的产品和服务,但最关键的行业恰恰不能走这条路。医疗很关键,交通也很关键,还有电信、教育、电力、邮政……”

非也。别的先不说,行医执业,是可以放开的。人们不敢赞成放开行医执业的独家控制,是因为不敢坚信”多家竞争”比”独家自律”更好。但是,事实已经 表明,”独家自律”信不过。不是吗?药物由”独家”的卫生部门管辖,降价就打雷多于下雨;医疗事故的鉴定,由”独家”的上级卫生部门包办,成功控告的案例 就少之又少,官司可以由黑头打到白头;医疗费来自”独家”的强制性基金,从国外的实践经验来看,将来入不敷出,然后就不断增加收费,这是显而易见的趋势。

可是,”多家竞争”就不同了。不要诋毁竞争者。竞争者即使略为逊色,也仍然是好的制衡和替代。有些病李时珍治不好,人们才去找巫婆要香炉灰;若能用 上盘尼西林,人血馒头就自然无人问津。换言之,如果李时珍和巫婆都仍然并存,那么就证明,两者在消费者的心目中的价值,还可以相提并论,李时珍还没有完全 占领市场。如果说私营诊所的价值低,那么它仍然存在的这一事实,就证明至少在某些病人的心目中,公营医院的价值也不高,否则私营诊所就不会存在了。

问题是,放开行医执业后,如何让病人更易鉴别医疗服务的质量?办法之一是品牌。届时,市场上不仅有小型诊所和家庭医生,同时也有大型的”医疗百货商店”。日常的百货商店,就是这样替顾客甄别商品质量的。不同品牌的”医疗百货商店”,可以有它自己的行医标准和收费标准,以及相应的医疗保险机制。各种品 牌的医院独立竞争,品牌的数目未必要多,但只要外人有另起炉灶的潜在机会,就算有竞争。

读者会说,好是好,但太想入非非了吧?是的,此等改革方案,不可能要求卫生部门自己提出。知易行难,何况知者还不多。40 年前,美国的经济学者们就 开始抨击”独家发牌行医”体制的弊端,提出自由行医和”医疗百货商店”的概念,但美国的”医师行会”根深蒂固,根本没有松动的余地。今天,我们的”独家、 强制性、提前付款、指定消费”制度也即将施行,看来那条老路是走定了。

火车票价还不够高

2001 年 2 月 5 日

春运期间,火车票提价 20%-30%。民意调查显示,大部分乘客心理上只能接受 10%左右的提价。传媒为民请命,发出”别老打乘客的主意”的抗议, 认为铁路部门不召开几场”提价听证会”,不了解民情,就把火车票提得那么高,这样做不

合理。更令人沮丧的是，火车站附近的黄牛党活动猖獗。结果，乘客不仅 要承受高额票价，往往还要和黄牛党周旋，甚至受骗上当。

回家的路不好走。这就是几乎每年都要大同小异地重播一次的”春运主旋律”。请大家注意，传媒反对提价、抨击黄牛党、为乘客打抱不平，这一直是讨好广大读者的窍门。不过，恐怕现在另有一些读者，有兴趣看看不讨好的解释吧。

首先问：谁是火车票提价的幕后主使？乘客可以拿块镜子出来看看，答案就在镜子里。

正是客流暴增，才导致了火车票涨价。火车票提价的幅度是多少，取决于客流增加的幅度，而跟乘客接受民意调查时声称的心理承受能力无关。调查乘客对提价的心理承受能力，或者搞”提价听证会”，都是完全多余的，尽管这样的门面工夫，能够让一些老百姓感到安慰。

事实上，火车票提价的幅度还不够高！理由显而易见－因为黑市仍然猖獗。黑市猖獗，表明车票的定价偏低，所以炒卖车票才有利可图。如果铁路部门参照黑 市的价格来提价，那么黑市就会销声匿迹；如果铁路部门的火车票真的定价过高，高到不合理的程度，那么就会不仅没有黑市，还会出现售票处急于”拉客打折”的 现象。

只要票价过低，黄牛党就必然应运而生，而且驱之不去。不要责怪黄牛党，他们是应邀而来的。是过低的票价和过高的需求，邀请了他们。他们的确赚了钱，但他们赚的不是乘客的钱，而是铁路部门的钱。由于铁路部门的定价过低，所以黄牛党就分了一杯羹，但乘客付出的”总代价”不变。

只要客运班次不增加，只要供求关系不改变，那么无论票价高低，乘客所需支付的”总成本”是不变的。现在，只是”总成本的组合”发生了变化，也就是 说，火车票的面值提价不足，于是，其他形式的成本便增加了。乘客为了得到火车票，除了要向铁路部门支付”未充分提价”的票价外，还要向黄牛党支付额外的”佣金”，并承担”反复周旋、讨价还价、鉴别真伪、受骗上当”的成本。乘客付出的”总成本”，是上述三项的总和，而不仅仅是第一项。

另一方面，铁路部门的收入减少了，国有资产流失了，流到了黄牛党的手里，也流到了为炒票活动提供方便和保护的人手里。

问题是，铁路部门为什么不充分提价呢？不知道。可能是由于不了解市场，也可能是迫于社会舆论的压力。但无论如何，只要提价不充分，就必定会给黄牛党留出牟利的空间，给车站票务人员以及检察人员增加灰色收入。

不管怎样，是过低的票价，请来了黄牛党。黄牛党及其合作者瓜分了本来属于铁路部门的收入，而乘客的”总成本”则既没有增加，也没有减少，只是”总成 本的组合”发生了改变。因此，铁路部门提价不足，并不是为民办实事，而是为黄牛党办实事。提价不足的火车票，就是给黄牛党的请柬。既然铁路部门要送礼，怎 能怪黄牛党笑纳？

对乘客来说，恐怕大多数人更喜欢直截了当的价格竞争，而不喜欢充满艰辛和风险的其他形式的竞争。也就是说，恐怕大家宁愿开源节流，通过自己熟悉的门 路，多赚一点钱来购买”充分提价”的车票，而不是宁愿冒险，为了购买”未充分提价”的车票，提心吊胆地与鬼鬼祟祟的黄牛党打交道。如果是这样，为了方便广大乘客竞争车票，也为了国有资产不至于被黄牛党瓜分，今年铁路部门本来应该参照往年的黑市价格，把票价提得更高。

：康德未曾出远门

2001 年 3 月 26 日

春节后我发表的《火车票价还不够高》，激起雪片般的批评，而最早一封信是我父亲写来的：”表面上，只要火车票价足够高，就不会有炒票现象；而羊胎素 也如是，幸好它的价格不像雪花膏，否则也会发生排长队挤伤人的事故。但细想却不然：没有羊胎素，社会不会动乱；而回家过年，百万民工可没有选择余地！所以，羊胎素的贵与火车票的贵看来就有质的不同……”

后来接到的来信，大半都是这种”实在需要”论。我给父亲回信说：”什么是生活必需品，那是很主观的定义。康德（Immanuel Kant）上知天文，下通地理，可他从未离开过家乡那方圆几里地；歌德（Johann Wolfgang von Goethe）把阿尔卑斯山描绘得有如仙境，可他从未去过；硅谷是美国高科技工业的心脏，可那里因为缺乏电力要歇业；非洲无数儿童患上艾滋病，但如果强迫 西方的药商降价，就会打击他们继续研究的热情。”

这个世界”实在需要”的东西太多，每个人的要求都是那么有理，那么迫切，甚至催人泪下。现实可能不受欢迎，甚至令人憎恶，但经济评论的任务，应该是 客观地解释真实的世界，而不是给读者发送歪曲的信息，流于用一厢情愿的愿望来博取读者的欢心。而现在的现实是：就算把票价压得再低，也不能增加哪怕一张火 车票！父亲，您的好心，并不能做成好事。

人的欲望是无止境的，所以世界上的经济物品永远都是稀缺的。这是世界的基本现实！何止火车票，还有纯净水、住宅小区、心脏搭桥手术、上网电脑和电影明星，都是稀缺的。

虽然如此，但只有当商品的定价失当时，才会－而且必定会－引起危机。很多人认为”短缺危机”的原因是商品供应不足。错了！商品从来未曾充足过。不 过，危机倒也不是总在发生。只有当商品的定价过低时，才会发生”短缺危机”。价格一旦调高，”短缺危机”就马上消失。宝马轿车和帕瓦罗蒂演唱会就是这样。

同样，商品的”过剩危机”，也不是由于商品供应过多造成的。除非商品的定价过高，否则不会发生”过剩危机”，因为经济物品永远是多多益善的。只要价格适当回落，”过剩危机”就会烟消云散。例如近来的飞机票和彩电。

另外部分来信认为，打破铁路部门的垄断，从而增加运输服务的供应，才是根本的解决办法。这个观点正确，但它离题了。那是”如何增加火车票”的问题； 而我们原来的问题是”如何分配有限的火车票”。不管铁路是垄断经营还是开放竞争，都不得不面临”如何分配”的问题，因为经济物品始终是稀缺的。

中山大学的王则柯教授主张用”火车票实名制”来遏止黄牛党，那他实际上是主张严格执行”先到先得”的标准了。这个办法好，因为有时间亲自提前几天排队的人会赞成。

但别的标准，也都能找到大批拥护者，那些标准包括按年龄辈分、按职务高低、按离开老家的时间长短、按文凭证书的多寡等等。有闲人士喜欢排队，年纪大的喜欢论辈分，官职高的喜欢比贡献，学历高的喜欢讲尊重知识，无非是这样。争论哪一种标准更”公平”，那是永远没有结果的。

竞争标准一旦确定，就有某种人要胜出，某种人要落败。此事古难全。而且无论采用哪种标准，都要浪费一定的竞争成本。若要排队，则浪费了时间；若以年 龄、职务、学历为标准，则不仅要浪费填写表格、弄虚作假和稽查核实的成本，还会吸引人们作无谓的努力，比如积极钻营做官，进修不必要的课程等。

在众多的竞争标准中，只有一种最有效、最不浪费，那就是”价高者得”。愿意出高价买火车票的人，他所挣得的钞票，是他在别的场合向社会其他人提供服 务换来的。也就是说，他为争夺火车票而作出的努力，已经得到了社会其他人的认可。与此对照，”排队”和”写证明”之类的努力，却无法使别人受益。

分配有限的商品（如火车票）时，若要论”公平”，那么有几万种竞争标准，而经济学没有资格说哪一种较好。尽管经济学家们众说纷纭，但他们的言论只代 表自己，不代表经济学。不过，若要论”效率”，那么经济学证明，只有”价高者得”的竞争规则，才能减少浪费和刺激生产，从而创造更多有价值的商品和服务。

最低工资法不可取

2001 年 4 月 2 日

很多人不假思索地认为，我们的福利来自完善的规定和法律。每当想到要提高生活水平，他们的直觉就是要让政府下个规定，甚至立个法。这样，”起码”的生活水平就有了保障。如果有人违反法规，就予以追究和严惩。他们似乎不知道，好生活从来不是”规定”出来的。

工资是由什么确定的

收入怎样才合理，众说纷纭。常常有人认为工资应该根据人的素质来定。如果考古学博士去教小学，红楼梦专家去扫地，那么工资似乎就应该高一点。反过 来，如果连中专都没有毕业，倒是赚了高收入，似乎就不正常。有些暴富的明星，靠的只是搔首弄姿，并没有下过苦功，于是大家就觉得不合理。

这种想法是错的。说得深奥一点，错误的根源就在于，他们以为原材料的”成本”决定了最终产品的”价格”。但经济分析的观点则正好相反：”供求”先决定最终产品的”价格”，而最终产品的”价格”再决定原材料的”成本”。哪个是因，哪个是果，顺序完全颠倒过来了。

那个搔首弄姿的明星，之所以赚大钱，是因为市场对她有需求。您可以讨厌她，但得承认，别的很多人喜欢她，所以她的劳动力才值钱；而不是反过来，因为 她投入的成本低，所以她的表演就不值钱。培养博士和专家的成本确实很大，但他们如果去扫地，那就只能接受扫地的工资，而他们过去钻研学问的成本与此无关。如果我搬到总统套房里写专栏，那么应该提高我的稿酬吗？不。

归根结底，市场的”供需”是劳动力价格的惟一决定因素。

最低工资法的恶果

既然工资是由劳动力的供需决定的，那么用命令或法律来规定工资和福利的高低，就是枉费心机。理由再简单不过：我们既不能”规定”劳动力的供应，也不能”规定”劳动力的需求，否则我们早就干脆”规定”自己是个富翁了。

“最低工资法”是世界上最典型的法定福利。工人收入低吗？规定它高一点好了－人们往往这么想。但大家没有料到，这种硬性规定的后果，是低薪工人失业，是低薪求职者再也找不到工作。其实，低薪工人自己本来不想漫天要价，漫天要价会伤害他们。

我们知道，”最低工资法”规定的只是货币工资，而货币工资仅仅是”全部报酬”的一部分，此外还有劳动保障、医疗费、有薪假期、工作环境、职业培训等等，那才是”全部报酬”。如果用法律来硬性规定其中的货币工资，那么雇主就会在长期内调整其他报酬，使”全部报酬”回落到本来的水平，使法律失效。

我们也知道，很多人出于好心赞成”最低工资法”，那是因为他们没有意识到它的害处。但有些人则是别有用心的，因为强制性地提高工资，会产生极为微妙的后果。

例如，美国北部的工资比较高，南部的比较低，但北部的工会却极力呼吁，要提高南部的工资。那是为什么？那是没安好心。因为北部的工资本来就高，而且劳动力不密集，所以提高最低工资对成本的影响小；但南部劳动力密集，一旦提高法定最低工资，成本就会大增，竞争力就会削弱。

美国的制衣工会，也一直强烈要求提高最低工资，声称那是为了保护新移民和年轻人，不让他们受低工资的”剥削”。但实际上，如果真的提高了最低工资，大部分的新移民和年轻人就会失业，最终得益的是工资本来就比较高的白人和中年人。

苦难不是因为规定不力

万一我沦落到要讨饭，请您不要禁止我讨饭，那只会进一步伤害我。您或许会说我该去学点会计或英语，但”应该”不等于”可以”。如果我给人擦鞋，请不 要规定我力所不及的最低工资。如果您爱护我，就请保护我追求最好生活的权利－擦鞋，以及保护我的顾客用最便宜的价格购买服务的权利－被擦鞋。

狄更斯（Charles Dickens）笔下的苦难，与其说是因为福利规定不足或资本家贪婪引起的，不如说那是因为低下的生产力水平造成的。是的，当时利物浦的工人平均寿命只有 36 岁，但他们如果不做苦力，就只会更早夭折。

我们周围也有很多阴暗面：到工业区看看打工者，到铁路沿线看看流浪儿童，到卡拉 OK 看看陪酒的小姐，到街头看看拉车的下岗工人。看看还可以，如果细听他们的故事，会心痛的。不妨尽量掏些钱给他们，当是做善事。但不要因为自己看不惯，就阻止他们以不体面的方式谋生。

我们不仅要用心去爱，也要用脑去想。有些人通过不切实际的呼吁，为自己赢得了”有良心”的称誉；而那些呼吁，却变为进一步损害穷人的实际政策。经济 学人不喊”让低薪工人拿到最低工资”之类的口号，因为不懂的人这么说，是善于”终极关怀”；但懂的人这么说，就是”伪善”和”造作”。

：也谈药品管制

2001 年 7 月 9 日

政府借助”发牌”等手段，监督药品生产的质量和价格，这种做法通行世界各国。可是，这种做法的效果，远远未如理想。问题出在哪里？我们可以从三个不同的角度，用经济原理加以分析。

很多人说，药品是一种性命攸关的商品，由于药品的成分极其复杂，只有专业人士才能充分了解药品的成分和疗效，所以只有政府介入，充当中立的专业鉴别者，才能保证药品的质量，防止不诚实的药商向顾客隐瞒药品的资料。

说药厂会向顾客隐瞒药品的资料，那是对的；但说只有药厂才会向顾客隐瞒资料，那就错了。不仅仅是药品，实际上任何商品，顾客都不可能了解所有生产细 节。社会分工决定了这一点。顾客和厂商之间，信息永远不对称。除了药品，还有宴席、白粥油条、电视、轿车、免熨衬衣、装饰材料、大学课程、心脏手术等等，消费者都无从一眼甄别所有质量指标和暗藏的危险。

厂商总是处于优势，有条件欺骗不知情的顾客。豪华轿车制造厂，可能采用了生锈的螺丝；五星级酒店，可能会提供过期食品；名牌电视机，可能采用了容易爆炸的显像管。这些都是可能的。但是，我们实际上对这些企业提供的服务，还是非常放心，尽管我们对技术细节一窍不通。为什么？

因为市场已经建立了行之有效的机制，抑制了厂商大量的欺骗行为。这机制就是”商誉”。商品质量信得过，并不是因为企业领取了政府颁发的什么牌照，而

是因为企业在”商誉”上作了重大的投资。商品的名声、顾客的口碑、广告的投入，全都是厂商对消费者支付的”抵押”。一旦投机取巧，抵押就付诸东流，厂商就 蒙受加倍的损失，竞争对手就乘虚而入。

消费者总是需要”质检”服务的，而厂商本身就提供了这种服务，厂商的信誉和品牌就是这种服务的保证。政府也可以提供这种服务，但政府缺乏企业本身所 有的激励和惩罚机制，这是政府”质检”的最大弱点。最好的办法，是保障药厂盈利的权利，让他们在品牌和商誉上投资，从而促使药商”自律”。

现在的药品价格很贵，普通老百姓的负担很重。政府于是出面，指令药商削价和减少药品产销的中间环节。但只要理解成本的原理，就知道这种做法不会收到实效。

绝大多数人以为，药品的生产成本高，中间环节臃肿，导致了药品的价格高。这是错的。正确的思路正好相反：是药品的价格高，才导致了药品的生产成本高，才导致了产销环节的臃肿。

是市场对药品的”供应”和”需求”，共同决定了药品的”价格”。这是整个过程的第一步，而不是最后一步。药品供不应求，所以药品才贵；药品贵，它的 生产成本才高，而政府对药商实施了利润管制，所以药商才会增加那么多的产销环节，以使庞大的利润显得比较合理。情况并不是大多数人凭直觉以为的：先有那么 臃肿的中间层，才使得药品那么贵。

政府用行政命令来勒令药品削价，是不会奏效的，因为行政命令并不能提高药品的供应。供应不增加，药品的”全部价格”就不会下降！行政命令充其量只能 降低药品的”货币价格”，但药商就会马上采取对策，停止供应”降价药品”，并推出等效的”高价药品”，于是，病人搜寻药品的成本增加了，而负担并没有减少。

要降低药价，办法只有一个，就是增加药物的供应。要增加药品供应，最有效就是放宽直至解除制药行业的发牌管制，并允许和鼓励开办药品集市，增加制药企业之间的竞争。

病人在买药时，权衡的因素不是单方面的，而是多方面的，不仅包括药效，还包括副作用、药价、获得药的迟早等。病人有时迫不及待，宁愿早一点得到虽然质量差一点的药，也不愿意晚一点得到虽然质量好一点的药。

有些人知道自己命不久矣，所以要求药物能立竿见影，副作用严重也在所不惜；也有些人比较穷，所以宁愿以较低的价格，服用质量比较差的药，因为这总比眼睁睁等死强；有些人愿意孤注一掷，所以情愿做拿自己的生命去冒险，尝试一些尚在研制阶段的新药。

美国的食品和药品管理局，要求所有上市的新药都得到它的核准。漫长而繁琐的审批程序，拖延了很多新药上市的时间。这个规定的实质，就是牺牲一部分病 人的”时间”，来为另一部分病人争取”质量”。”时间”和”质量”，是个两难

的取舍。近几年艾滋病蔓延，病人普遍变得更加迫不及待，更加饥不择食，所以有 关药物的审查，便出现了放松和加快的迹象。

药物审查到底应该有多严格，而审查的时间到底应该有多快，这两者的最佳均衡点在哪里，这是经济分析所无法回答的。经济分析能够指出的只是，让药商和病人根据具体的情境作出两相情愿的选择，比由政府部门用一刀切的方式来解决，更能满足病人的切身需要。

牛奶为何倒进大海

2001 年 7 月 23 日

谈到资本主义经济危机和腐朽，大家印象最深的就是”牛奶倒进大海”。那是说，英美等国的资本主义经济体制，会造成周期性的”生产过剩”。结果，一面穷人在挨饿，一面农场主却在倾倒牛奶。社会财富的浪费，令人发指，所以说资本主义制度是腐朽的。

美国的确存在农产品过剩的现象，不仅是牛奶、奶酪、黄油等奶制品如此，还有橙子、柠檬、桃子等水果也是如此。正因为”牛奶倒入大海”的说法形象生 动，家喻户晓，所以它所包含的误解，也就顺带深入人心，成为大家对资本主义制度的基本观念。事实上，即使在美国国内，社会上也仍然普遍把这种现象，错误地归咎于美国农场的”非凡生产力”。

把牛奶倒进大海，那是事实。但其中的原因，却不是大家以为的那样。很多人以为，这是由于市场经济的内在缺陷造成的，但事实恰恰相反，那是由于市场经济不彻底造成的。

世界各国的政府，对经济都有不同程度的干预。干预之下，某些团体受损，某些团体受惠。不知何故，农民往往总是受惠的一群，他们普遍都能争取到本国政府五花八门的扶持和补贴，而英、美、法、日等典型的资本主义国家，情况自然也不例外。

我们举美国牛奶业为例子。牛奶场产出的牛奶，可以分配于多种不同的用途，包括鲜奶、奶酪、黄油和冰激凌等。牛奶场主为了谋取最大的利益，要把牛奶适当分配到不同的用途中去。牛奶场主的决策是：限制鲜奶的产量，并把更多的牛奶用于生产奶酪和黄油等奶制品。

这么做的原因，是消费者对鲜奶有比较”执着”的需求，即使牛奶场主减少鲜奶的供应量，从而提高鲜奶的价格，消费者也还是愿意多花钱来维持喝鲜奶的分量。因此，牛奶场主为了增加盈利，就要限制鲜奶的供应量。

如果牛奶的总量不变，那么鲜奶减少了，其他奶制品就会相应增加。本来，为了确保在奶酪、黄油和冰激凌等奶制品上取得最大的利润，牛奶场主应该根据相 同的道理，限制奶酪、黄油和冰激凌的产量。如果是这样，牛奶场的规模，就会得

到有效的控制，不至于过分扩张，而多余的土地、资金、劳动力，就会从牛奶场转 移到其他收益更高的行业中去。

但问题是，牛奶场主不知道使了什么招数，以牛奶场的”利益”为旗号，打动了国会议员。于是，美国国会通过立法，让美国政府高价收购过剩的奶酪和黄 油。这样一来，牛奶场主自然就变本加厉，拼命提高奶酪和黄油的供应了。美国的奶酪和黄油供过于求，真正的原因就是这么平平无奇：收购价格过高，供应量就会过剩。

其他农产品的管制和扶持，情况也是如此。政府如果按照奶牛的头数来给农民颁发补贴，那么农民就会拼命养奶牛。养奶牛是为了领取补贴，而不是为了卖牛 奶给人喝，所以倒掉牛奶并不稀奇。同样，政府如果高价收购奶酪，那么奶酪就会过剩。实际上，美国政府以高于”出清市场”的价格购买了大量奶酪，把它们藏在 国库里，然后送到外国救灾，或在美国国内低价出售，或赠送给穷人。

这是个荒唐的恶性循环：农场主为了追求最大利润而限制产量，从而抬高了农产品的价格，而政府则以更高的”扶持价格”收购农产品，从而诱使农场主过量 生产。整套做法的后果是：一，政府把纳税人的金钱分给了农民和美国国内外的穷人；二，牛奶场的规模过分扩张，奶制品因过量而产生了”社会的浪费”。

为什么是”社会的浪费”？因为要是政府把金钱送给穷人，那么穷人就会把金钱用在其他个人估值更高的地方，而不会用来品尝本来不需要品尝那么多的奶制品。

为了避免农民超量生产所造成的惊人浪费，美国国会后来又出笼了另一种形式的”价格扶持”措施，那就是实施生产管制，禁止农民过量生产；同时，政府对农民给予补偿，以鼓励农民”保存土地实力”。这恐怕是一种进步，因为农场主再无须假惺惺地从事生产，而只需坐以待币，直接领取政府的补贴。问题是，为了领 取补贴而故意闲置的土地，仍然是社会的浪费。

以前我们提到”生产过剩”的现象，都说那是经济制度的内在腐朽造成的，这么说倒也没错。问题是具体腐朽在什么地方，大家就似乎不甚了了。腐朽的地方在于：政府对农产品实施了扶持价格。

当然，经济学不作价值判断。你说这是资本主义的腐朽？可以。说这是劫富济贫，财富的公平分配？没问题。说这是为了维护美国的国家利益，为了振兴”美利坚的民族农业”？悉听尊便。

经济学原理可不管这些，它只是直白地告诉你，经济政策和经济效果之间的因果关系是什么。那就是：一旦价格超过市场出清的价格，供应就会过剩；一旦价格回落到市场出清的水平，供应过剩的现象就会立即消失。这个原理四海皆准，跟”资本主义”与否，没什么关系。

资源争用不应靠民主解决

2002 年 2 月 4 日

最近各地忙于召开”春运铁路价格听证会”，试图通过”集体议事”的民主程序，解决由供求引发的”资源争用”问题。对此，我与几位在传媒发表意见的经济学者意见大相径庭，认为现在值得讨论的问题，既不是”听证会应否重视民意”，也不是”听证会要不要请经济学家参加”，更不是”如何使听证会规范化”，而 是这种听证会根本就不应召开！

去年这个时候，我曾经解释，乘客在春运繁忙期间的”全部乘车成本”，是由运输服务的”供应”和”需求”共同决定的，所以无论怎样人为干预票价，乘客要承担的”全部成本”都丝毫不会改变。

就算请一万个经济学家参加听证会，票价听任全民公决，把听证会的章程写进法律里，也无助于增加一个座位。一味压低票价，只会把车票短缺的问题引向其他方面。车票涨价不足，必会造成严重超员和其他隐患。那些反对车票涨价的人，应该为潜在的治安问题和安全事故负责。

把”价格听证会”的事情推而广之，社会上不少貌似”民主”或”为民请命”的主张，实质上是”反经济”的。这种主张在生活中俯拾皆是，包括最低工资制 度、房租上限管制、车票上限管制、外地劳工就业管制、对教师（而不是对学生）的教育补贴制度、贸易壁垒等。提出这些主张的人不外乎三种：一是既得利益者，二是不懂经济学的好心人，三是懂经济学但别有用心的人。

对于社会上普遍的”资源争用”和”社会冲突”问题而言，坚定的”市场经济”拥护者有一个一般化的观点：只要通过”市场”可以解决，就没有理由转交给”民主”来解决。换句话说，只要涉及具有明确产权的交换或争用，就应该通过”投钞票”而不是”投选票”来决定。

这种把”钞票”和”选票”相提并论，并把”选票”等而下之的观念，我最早是在波普尔那里看到苗头的。在《开放社会及其敌人》（The Open Society and Its Enemies）里，波普尔写道：”……民主仅仅以大多数人统治为标志是不足够的，因为大多数人可能用暴虐的方式来统治。（矮于 6 英尺的大多数人可以决 定，高于 6 英尺的少数人缴付所有税款。）”

最初读到这个段落，我大受震动：”民主投票”或”少数服从多数”原则，确实有这种危险的漏洞！但遗憾的是，我继续读下去，直至把全书读完，甚至把波普尔大部分着作都读了一遍，也没有看到波普尔给出解决办法。

现在想来，这并不奇怪：他虽然敏锐地意识到民主投票的局限（部分归功于他对德国纳粹兴起的观察），但既然”产权理论”和”公共选择理论”当时尚未成形和传播，他也就只能靠强调一些空泛的自由原则敷衍了事了。

今天许多人已经很明白：种种或明或暗的”投票程序”，至少有三个缺陷或难题。一是”什么人有资格参加投票”。就拿”春运价格听证会”来说，”应该” 请的人很多：有人大代表、经济学家、律师、教师、工人和农民，还有航空公司和

汽车运输公司等潜在对手。涉及利益的人多如牛毛。他们为什么有权参加？他们表 决的”加权系数”有多大？要回答这些问题，没有准则可言。

二是”投票未必能够反映民意”。投票的候选方案不可能太多，只能约略设计出几个典型。诺贝尔经济学奖得主阿罗（K. Arrow）证明：只要巧妙地设计候选方案，就可以有效操控投票结果。例如，铁路部门如果只提供两种方案给选民投票，一是提价 100%，二是提价 30%， 那么第二种方案就不难获得压倒性的支持，尽管它离”民意的真实分布”的差距未必不小。

三是”投票既不能反映代价，也不能刺激生产”。无论”春运价格听证会”最后谈妥的价格是多少，只要有人为或行政因素影响，价格就不能准确反应市场的需求。”市价”受到歪曲，就不能诱使人们积极提供替代服务。本来可以通过”价格信号”激发的客运能力，现在反而没有实现。

上述三点是波普尔当年未能明示的：用投票的民主方式来解决”资源争用”的冲突，结果是妨碍了产权的实施和交易，扭曲了资源的配置，使馅饼越做越小，最终人人都受到损害。投票越多，浪费越大，所以说它是”反经济”的。

当代最典型的对照实例，是 1947 独立后的印度，和 1965 年独立的新加坡及一直在港英管治下的香港。印度独立后大搞民主，经济上实行诸多管制，结 果民不聊生；至于香港和新加坡，则连续 6 年被《华尔街日报》和”美国传统基金”评为全球最自由的经济体制，尽管还有诸多不足，但其经济繁荣是不用多费笔墨的。

“春运价格听证会”是中国经济改革的一个研究范本，它警醒我们不能低估所谓”民意”的”反经济”效果。是的，知识分子普遍都对”民主”怀有崇敬之意。我们不是要反对民主，而是要指出民主和市场的优劣，指出投票程序的严重局限。只有这样，才不至于让民主违背善意。

每当谈到这个话题，我就不禁想到康德的一句话：”愿上帝保佑我们免受友人的攻击－要是攻击来自敌人，我们倒能设法自卫。”

让楼价下来

1998 年 7 月 19 日

香港政府每年卖地少，土地供应不足。另一方面，香港奉行自由经济，跑去求财的人多，此消彼长，致使楼价名列世界前茅。就在几个月前，香港还因楼价飙 升而怨声载道。一家电视台采访某小餐馆，这个餐馆每月的铺租 12 万，而食物成本和其他杂项只是 2 万左右，这就是说，顾客的一顿饭钱中，有 80%以上是用来买座位的。

不过，为了降低居住的成本，就用行政命令来打压楼价，那是错误的做法。假如政府限制房地产商的利润，楼房的供应速度就会放缓；假如政府惩罚转手牟利 的

炒家，房屋的空置率就会上升；如果政府设定房租的上限，那些已经入住的租客固然捞到好处，但对于后来的人，则会有价无市，房屋将更加短缺。二战刚结束后 的纽约，就是这样一个典型的反面教材。

可幸的是，香港政府采取了”增加土地供应”的政策。这是”治本”的好办法。如果土地稳步增加，楼价就必定下降。人们的居住费用减少后，就会将剩余的 金钱用于其他方面的投资或消费，生活将因此变得更多姿彩。不幸的是，这项”增加土地供应”的政策公布不到几个月，香港就遭受全球金融波动的综合影响，楼价 急挫。这时，社会舆论竟一改过去打压楼价的立场，转为同情因楼价下跌而失算的人，并支持政府”暂停卖地”的所谓”救市措施”。楼价下跌的受害者，就是那些 原先指望楼价不断攀升的投资者，即在楼价下跌前已经买楼的人士以及向他们提供按揭的银行。他们都指望政府通过缩减土地供应来保障他们的物业价值。

其实，早期买了贵楼的人当然为自己的腰包万分痛惜，但应该看到，只有利率升高、市道萧条、失业等逆境才会削弱他们的供款能力，楼价下跌本身是不会加 重他们的负担的。恰恰相反，楼价下跌只会普遍降低生活的成本，使他们供楼更加轻松。当然，暂时的负面影响是有的：银行坏账增加，购房者按揭困难，炒楼者血 本无归，等等。然而，这部分人遭受的损失无论多大，也无法跟整个社会的住房压力得到舒缓所带来的好处相提并论。

法国经济学家巴师夏（Frederic Bastiat，1801-1850）曾经生动地比喻道：我们买蜡烛，并非为了花钱，而是为了光明。既然太阳提供的光明比蜡烛商的更便宜，我们就不应该为 了偏袒个别蜡烛商的利益而阻挡阳光照射。同样道理，我们买楼房，也并非为了花钱，而是为了居住。既然增加土地供应能够改善居住条件，我们就不应该为了成全 部分有物业者的升值大计而故意紧缩土地的供应。

特区政府只要贯彻执行透明的”增加土地供应”政策，就可以高枕无忧。银行和投资者也会自动迅速调整对策，规避损失。相反，政府如果相机行事，朝令夕改，一时说要增加土地供应，一时又说要暂停土地供应，则只会令市场无所适从，令行情越发波动。

香港楼房价格高，既不是她成功的原因，也不是她成功的标志，而是她成功的障碍。过去，港英政府长期紧缩土地供应，靠高昂的地价向市民抽取了高额的间 接税，拖慢了香港发展的步伐。今天，香港假如能够坚持大量供应土地的方针，放手让楼价走下坡，就必定能从根本上缓解房屋的短缺，还香港更强的生命力。

扩张财政旧神话，东亚政客新说辞

1998 年 7 月 26 日

自从罗斯福总统（Franklin Delano Roosevelt，1933-1945 年间任美国总统）实施”新政”以来，商人、学者、政客以至市井之徒，都相信只要政府增加财政支出，便可以像轻轻推动杠杆一样，推动整个社会的消费和就业，将经济带出低

谷。这是一个神话。揭穿这个神话的理论分析在专业经济学的圈子里已经是老生常谈，而与这个神话格格不 入的经济事实，尤其在今天经济骚动的东南亚，却仍俯拾即是。落后的文化以及代议政制的天性，使得这个神话在今天仍然充满了感染力。

这个神话是这样说的，假设政府的开支增加 100 元，那么那些直接从政府手中得到这 100 元的人，会储蓄其中的一部分，比如说 1/3，而花掉余下的 2 /3。这意味着另外一个人将得到这笔支出，即 66.67 元。他也将其中的 1/3 存起来，花掉余下的 2/3。以此类推，从政府手上支出的 100 元最后使社会 总收入增加到 300 元。这个”四两拨千斤”的窍门，非常诱人，它就是凯恩斯主义”乘数理论”的简化版。

这个神话的错误，首先在于它没有说明政府的支出是用在什么东西上。假如政府刚好把钱用在私人本来就想要购买的物品上，比如政府把钱支付给餐厅，而让 餐厅向顾客提供免费午餐，那么顾客往往不会将意外节省下来的金钱花掉。经济学家多年严格的实证数据表明，人们总是把意外的收入存起来而不是花掉，因此，假 如政府的开支忽然上升 100 元，那么私人的开支就会减少 100 元。这样，政府只是代替了私人作开支，”乘数”的效果被抵消了。所以，要”乘数”起作用，惟 有让政府将支出用在没人想购买的物品上，但这样倒不如当街派钱更直截了当。

这个神话的另外一个错误，还在于它没有说明政府支出的来源。政府可以通过三个途径得到这 100 元：一是印钞票，二是增加税收，三是发行债券向私人借 钱。印刷钞票的做法，就是将私人财富不声不响地转给政府，这是一种隐蔽的征税。无论采用哪种途径，政府都只是将 100 块钱从一个人手上转移到另一个人手 上，这并不能改善总的经济状况。最糟糕的是让政府代替私人从事投资，而政府总是比私人更鲁莽、更好大喜功，结果这笔钱变成坏账的可能性肯定大增。

在泰国，更迭频繁的政府任凭不必要的摩天大楼拔地而起，而私营项目却受到推委阻延；在南韩，整个经济体系都是靠政府对巨型企业的长期倾斜贷款建立起 来的，这些巨型企业一再扩张，根本与国际的需求脱节；在日本，政府为了造就强势的外交地位而扶持出口型经济，并用保护主义维持一个高价的国内消费市场，致 使桥本政府在减税呼声和高额赤字之间进退维谷，终于走下政坛。在经济学家眼中，这个神话是东南亚经济危机的罪魁之一；但在政客和舆论嘴里，它却还是挽救经 济的灵丹妙药。

40 年了，米尔顿·弗里德曼的名字已经广为人知，但他所驳斥的财政政策的神话还照样大行其道。文化落后的现象，令人叹息。政府生性爱替人花钱，在代 议政制中，更必须夸下海口、靠大撒金钱来讨好选民。而选民就算懂得财政政策的虚弱，也还是祈望自己侥幸成为受惠的特殊分子。想肃清财政政策的神话，难、难、难。

中国需要组建跨国公司吗

今天的中国，不要说大多数的主流派了，即便是少数开口"科斯"、闭口"弗里德曼"的经济学者，也都在异口同声地悲叹"中国战略产业地位的脆弱"，并 呼吁"尽快推进中国战略产业跨地区、跨部门、跨行业的大规模重组，以建成与中国生产能力相匹配、堪与西方跨国公司一拼高下的大型企业"。看来很多学者对企 业本质和贸易理论仍然一知半解，否则民族自豪的激情不会这么轻易地接管了他们的大脑。

诺贝尔经济学奖得主罗纳德·科斯问道："既然自由市场能够最有效地分配资源，那人们为什么要进入企业、接受经理的命令，而不是独自在市场中寻找买主呢？"他的答案是："因为要确定自己劳动的市价，是要花费成本的。假如用企业内部的命令取代市场价格，就可以节省个人在市场里反复讨价还价的成本。"科斯继续问道："既然企业可以降低成本，那为什么企业不会无限扩大呢？"他的答案是："随着企业规模的扩大，企业内部的管理和监督成本也相应上升，当企业 的管理成本超过市场议价的成本时，企业就会停止扩张。"

可见，人们放弃市场、结成企业，是为了降低成本、增加收入。在私有制度下，无论企业扩张到多大，这个道理不变。"股份制"的发明，大大降低了公司内 部的管理监督费用，有效地组织起资金、财物和劳力等生产要素，帮助了大企业发挥规模优势、提高产出。这是西方跨国公司不仅规模大，而且效益佳的根本原因。

而国营大企业即使与西方跨国公司在规模上接近，也只是貌似神离！国营企业不是自由选择的结果，其内部产权模糊，治理结构混乱，即使推行"股份制"， 也是虚有其表。由于股份制的约束和激励机能无法发挥，管理监督费用于是不降反增，因而国营企业一向规模大而无当、业绩则乏善可陈。

中国产业改革的关键，是尽快将产权明确到个人，建立和健全现代产权治理体制，而不是奢谈什么产业战略，大搞什么规模重组。要完成"跨地区、跨部门、跨行业的大规模重组"其实易如反掌，但正如张维迎教授指出的：捆绑的舢板不是航空母舰。

此外，要政府扶特殊个产业的建议也经不起推敲。要政府发挥扶持产业的效力，政府官员就必须对过去、现在、未来掌握充分的资料，才能知道什么是值得鼓 励的好行业，什么是要抑制的坏行业。但这是任何凡夫俗子都无法胜任的。况且，许多国家的经验更清楚地指出，给某些行业提供优厚的发展条件，也就无可避免地 扭曲及抑制另外一些行业的发展。所谓理想的行业，不恰恰就是那些在正常的市场环境下无需依赖任何津贴和优惠也能站稳脚跟并蓬勃发展的行业吗？

中国需要的是"产权革命"，而不是"组建跨国公司"；需要的是自由竞争的环境，而不是政府的扶持和策划；需要的是配合文化低、人口多的现实条件发展 技术中游、劳动密集的产业，而不是不问代价、盲目地扶持高新技术产业。好大喜功的漂亮口号，并不适合中国的国情，更与企业产权和自由贸易的科学理论格格不 入，经济学人应该率先跟冒进的建议唱反调

好制度使我们致富

1999 年 1 月 16 日

我们每天都接触到很多自私的人，包括懒散傲慢的售货员、贪赃枉法的官员、卖伪劣产品的贩子等。在回答”谁妨碍了我们致富”的时候，大家很自然地就想起了他们。许多人着眼于道德，认为如果这些人痛改前非，我们的前景就会灿烂得多。

然而，古往今来，人们虽然能够移山填海、建章立制，但丝毫未曾动摇过人类自私的天性。为找致富的路子，想改造人性，就必须先问”人是不是变坏了？”

两百多年前，亚当·斯密这样评价劳动者：”我们的晚餐，可不是来自屠夫、酿酒商和面包师的仁慈，而是来自他们对自己利益的关注。”

不谋而合，马克思反过来这样为资本家辩解：”我们人人都被社会制度之网所捕获。资本家并不是恶魔般的阴谋家，而是一个为环境所迫而为其所为的人。他对现在事态并不比无产阶级负有更多的责任。”

这是说，自私既可为善，也可为恶；人没有变好，也没有变坏，问题并不在自私本身，而在于人所身处的制度环境不同。褒贬人的自私是空洞的。经济学家应该研究的中心课题是，始终自私的人，在不同的环境约束下，会采取什么不同的行动。

很多坏现象，虽然不可取，在经济学上却是合理的。例如，如果实行外汇管制，就会出现黑市兑换；如果晋升评级时论资排辈，人们就会游手好闲地等老；如果基建官员缺乏监督，就会出现”豆腐渣”堤坝；如果侵犯知识产权可以逍遥法外，学者教授的案头也会堆满盗版光碟。

是的，假如人不自私，就不会出现这些坏现象。然而，假如人不自私，就意味着人们连劳动和进取的动力都丧失了，社会经济会顿时崩溃。其实，很难想象一个人人都不自私的社会是什么样子－那是一个不可能的社会。相反，逐步建立一个能够有效利用人类的私心的社会，才是可取之道。

大胆地揭发社会的坏现象，体现了我们的良心；可是，将这些坏现象简单地归咎于人性，就显得苍白无力了。我们不应该落后于斯密和马克思的智慧，不应该忘记社会制度对个人行为的重大影响。只有好制度才能帮助我们致富。每当我们希望挑战贫困、浪费和不公的时候，我们应该先从改善制度入手，而不是依赖于道德 说教。

钞票与选票之争

1999 年 1 月 16 日

李嘉诚最近挺身而出，高调批评某些怂恿别人撕毁楼宇按揭合同的政党人士，指责他们为了笼络选民，讨好供楼出现困难的业主，不惜公然挑战商业社会的合约精神。

这边是追逐钞票的商人，”在商言商”，那边是拉选票的政客，”为民请命”，有什么经济学原理，能够帮助我们理解孰是孰非呢？

起源于 1960 年代的公共选择学派，在经济学家布坎南（James Buchanan）和塔洛克（Gordon Tullock）的带领下，对选票机制进行了开拓性的研究，指出了选票机制对市场机制的危害性。其基本的结论是：选民关注的事情越广泛，或者选举进行得越 频繁，那么市场和效率就会受到越大的伤害。

虽然公共选择理论赢得了学术界的关注，并且早在 1986 年就获得了诺贝尔经济学奖，但它的思想似乎远远没有被传播和接受。例证之一，就是连一向以维护自由市场着称的《华尔街日报》，也多次发表了批评李嘉诚、偏帮政党的评论。很意外吗？

有人说，在市场中，并非所有东西都是可以交易的，例如健康和选票。他们认为，人们生了病，不能把疾病卖掉；人们参加选举，不能把选票卖掉。

然而，在经济学看来，这些东西并非绝对不可交易，只不过它们的交易费用暂时比较大罢了。有钱的人，事前可以避免从事各种有害健康的工作，事后可以接 受一流的医疗服务，可以接受输血甚至移植器官，谁说疾病不能卖掉呢？劳动分工的本身，就促成了对健康的交易；而器官移植技术的发展，则会进一步降低健康交 易的费用。问题只是这类交易比较隐蔽罢了。

同样，选民总是冲着好处去投票的。谁允诺的好处大，选票就投给谁。假如权力真的不能兑换成利益，又有谁会大洒金钱去贿选呢？大摆流水宴来收买选民，当然太露骨。但只要留心观察，又哪有什么真正的含蓄？当年，克林顿在竞选连任期间，特意批准了一项资助攻克乳癌的项目。马上有评论指出，这是为了及时讨好 举棋不定的中年妇女。

市场上的钞票竞逐，我们司空见惯。钞票竞逐的结果就是价格，它既传达了资源的稀缺性，又反映了生产的代价，是调配资源和刺激生产的关键信号。相反，选票竞逐却既不能反映代价，也不能刺激生产。政客往往用小恩小惠换来选票，当选后就运用权力和政策，为特殊的团体谋利益。

事实上，隐性的选票交易，一直都在进行中，我们没有理由视而不见。只有正视选票交易现象，才能较为准确地评估其经济后果。在本文开头的例子中，那些 政客预计，假如能够给李嘉诚带上”压榨苦业主”的帽子，丑化他，丑化商人，从而让撕毁按揭合约的行为合理化，就可以捞取一批选票。然而，届时李嘉诚损失的 将是金钱，而香港损失的将是最宝贵的商业原则，那就是诚信和守约。

亚当·斯密说，当人人都在追求自身的利益时，公共的利益就会自动得到增进。可是，布坎南告诉我们，在不恰当的选票机制下，当人人都在追求自身的利益 时，

公共利益的根基就可能会受到严重的挫伤。只有严格限定选民和政客对市场的干预范围，才能防止选票政治侵犯个人产权和违反合约精神。

什么令人丧失信心

1999 年 3 月 12 日

全球金融风暴后，受灾各国陆续步入经济衰退：市民积谷防饥，不愿消费；银行谨小慎微，不敢放款；企业负债破产，一蹶不振，信用危机已成事实。

“我年轻的时候，下象棋所向无敌。但有时候，一子走错，看来看去，见败局已成，也只得认输。同样，对于目前经济的困境，我没有办法。”3 月 5 日晚 上，香港大学经济金融学院院长张五常教授，在他主持的一个论坛上这样坦白。当然，像他那样可以充满自信地承认自己无能为力的学者，总是凤毛麟角。

凯恩斯干预主义哲学毕竟潜移默化了几十年，面对危机，普通大众自然渴望政府有所作为，他们怎么都不愿意相信，政府会真的没有办法。

天既降大任于斯人，政府这时候如果还坚持亚当·斯密的”无为而治”原则，似乎就是懦夫。

因此，人们常常听到这贴出人意料的药方：”现在只有利用赤字预算，才能恢复市场信心，刺激经济，走出衰退。”

这剂药日本服食得最多。1992 年以来，日本各种刺激经济的项目已经用掉了大约 80 兆日圆（6780 亿美元）。最近连派发购物券的办法都用上了，可是经济依然停滞不前。

同样，许多国家和地区，从意大利到泰国，从南韩到巴西，都往往在出现财政赤字的年份里，依然扩张政府的支出，目的是刺激市民的信心。

在御用经济学家的嘴里，这仿佛是以毒攻毒的良药。然而，这剂药，比它要医治的疾病还要有害。

其实，所谓的”信心”并不重要，它对经济的促进作用，往往被高估了。我们要明白，在打仗时强攻山头，与在衰退中振兴经济，是完全不同的两回事。

攻山头是一个”单”目标任务，所以”信心”和”激情”对达成目标有较大的促进作用；而经济事务却是一个”多”目标系统，只有市场价格才能指导资源的合理配置，光靠”信心”和”激情”是无能为力的。

设想一下，如果没有价格体系，那么一个人即使信心再足，也还是无法断定该买什么、不该买什么，该投资什么、不该投资什么，该干哪行、不该干哪行的。

还有，理性预期理论指出，公众越是知情，政府的刺激政策效果就越微，所以只有在封锁了消息的国度，货币政策和财政政策才能暂时奏效；但在信息发达的社会里，市场不仅能够在刹那间对政策作出分析，还能迅速形成各自的对策，于是，政策的刺激作用就会被抵消。

可不是吗?市民明知道是刻意的刺激消费，明知道派发购物券会增大赤字，明知道迟早要加税，他们又怎能乐观起来？

一个人认为自己穷，他到底是不是真穷，并不要紧；但别人为了证明他错了，就拿他的钱来拼命乱花，则必定令他真的变得更穷。政府为了赶任务，为了安抚民心而花钱，人民就会真的变得更穷。

让我们重温香港两位前任财政司的理财哲学吧。夏鼎基（Sir Philip Haddon-Cave）说：”我们绝不可以靠花钞票来走出衰退……政府开支的控制要非常严格。当收入比预期少时，开支就还要收缩。”

彭励治（Sir John Bremridge）则说：”政府盲目的开支是不负责任的，那不能显示信心，只能显示出你是傻瓜。事实上，除了政府支出失控以外，没有其他东西会令我失去信心。”

市场经济的胜负

1999 年 12 月 24 日

半个多世纪前，二战结束，百废待兴，苏联式的计划经济模式、北欧福利主义经济模式以及凯恩斯主义的干预主义经济模式，正大行其道。以亚当・斯密为源头的盎格鲁-撒克逊(Anglo-Saxon)式自由主义，因为与这些时髦的学说格格不入，正经历令人失落的低潮。

经济自由主义理念不被采用，坚信这些理念的人也自然受到排斥。大声疾呼计划经济不可行的米塞斯（L. von Mises），被视为过时理论顽冥不化的魔鬼辩护士，在美国连一份教职都找不到；他的学生哈耶克，因为力争计划经济的大规模”社会计算”不可能实现，受到 了学术界的奚落。每一个赞成甚至仅仅是同情传统自由主义的学者，在他们所在的院校，都有被排挤的感觉。

有感于此，哈耶克将分散在各个大学里的自由主义学者团结起来，创办了着名的”朝圣山学会（The Mont Pelerin Society）”，不仅交流学术，还互相勉励。这个学会最早的核心会员，不仅有他的老师米塞斯，还有他的老朋友哲学家波普尔，当然，奈特(Frank Knight)、米尔顿・弗里德曼、斯蒂格勒(George Stigler)、布坎南也都是这个学会的会员。可谓鼓动风潮，造成时势。

今天，这个学会从最初的几十人，增加到几千人。参与第一届会议的元老，在世的仅剩下弗里德曼一个人了。在周年纪念会上，他老人家回顾说：”世界已经 改变，学会的作用已经不复存在，这个学会本来可以结束。不过，尽管经济自由主

义者已经不受排挤，社会普遍在口头上和宣传上赞成自由主义和市场经济，但是现实并没有跟上思想的进步，违反自由经济原则的做法仍然俯拾皆是。”

那么，经济自由主义到底主张什么？一句话，就是限制政府在经济事务中的操控力度，让市场机制发挥调节资源的作用。经济自由主义者并非无政府主义者，他们并非一概反对政府的作用。然而在绝大多数的案例中，他们的研究结果都表明，政府的干预过度了。

总结经济自由主义的政策主张：倡导明晰界定和保障财产权利，认为有恒产，始有恒心；反对通货膨胀，认为通货膨胀永远是潜在的大敌，因为垄断了发钞权 的政府，往往难以抑制通过发钞来征敛财富的冲动；反对财政赤字并主张减税，因为政府比不上私人精明；反对创造就业政策，因为强行设置的工作岗位会造成社会 更大的浪费；反对产业扶持政策，因为政府无法确定什么是值得扶持的行业和企业，真正值得扶持的，恰恰是那些无须扶持就能健康发展的产业。

他们还反对价格管制，只有让价格充分自由地浮动，才能避免资源浪费；反对贸易保护，分工和贸易不仅对富国有利，对穷国也一样有利；反对用民主投票方 式代替钞票投票的方式，选票不能反映选择的代价，民主选举只是避免交易费用过高的权宜之计，实施过多的民主投票，反而会导致更多的社会损失。这对富人和穷 人同样成立。

展望新的世纪，大师弗里德曼认为，我们赢得了舆论，却输掉了现实。恐怕太悲观了。舆论上的赢输，我看还会跟随潮流而转变；但现实中，不战而胜的，必定只有符合经济规律的体制－不是因为我们的口才，也不是因为对手的省悟，而是因为别的行不通！

经济发展岂是任务

2001 年 3 月 19 日

大多数人都认为”经济发展”越快越好。一次又一次，根据计划经济的指导思想，为了达到某个既定的经济指标，我们不惜代价，使出浑身解数。但是，发展 蓝图越是壮观的年代，我们的生活越糟糕。而香港过去 30 年来经济政策的至高理想，却只不过是”量入为出”而已。到底是计划不得当，还是计划本身成事不足、败事有余呢？

全局计划有别于局部计划

稍有管理知识的人，尤其是理工科出身，然后再深造西方企业管理的人，都知道计划的重要性。但被人忽视的是，那些知识和经验，只适用于个人或企业，更准确地说，只适用于目标简单的系统；而对于整体经济，或者说目标极其复杂的系统，全局计划是不适用的。

我计划托福一定要考 650 分，这是单一的目标。我必须作出牺牲，失去睡眠、娱乐、体重、金钱，用这些换取好成绩。为了实现目标，计划显然是有用的。企业也类似，每个人进入企业，目的只有一个，就是为企业追求利润最大化。对于企业，计划也同样重要。

但是，社会有别于企业，更有别于个人。把社会比喻为个人、企业或战壕里的队伍，都是不恰当的。社会是由很多人、很多企业、很多组织构成的目标极其复 杂的体系。有谁知道”公众”需要什么吗？谁也不知道！谁也不知道公众需要多少钢铁、棉花、大米。这只能放手让个人和企业自负盈亏地去冒险尝试。

经济指标的片面性

衡量经济发展的指标有很多，有一揽子的实物指标，如水泥有多少，钢铁有多少，大米有多少，小麦有多少等等。过去计划经济年代，很多经济学家和计划官员，就是以制定这些指标为职业的。另外，也有综合的指标，最典型的是”国民收入”，它指最终商品和服务的产出总量。

不要以为只有实物指标是片面的，而国民收入则是全面的。它们都是片面的。例如，由于国民收入是以人民币来衡量的，所以，没有”市场价格”的商品和服 务，如闲暇、家务劳动等，就没有统计进去。更根本的问题是，国民收入的数字，会令人们对”经济结构自然调整”和”政府刺激经济政策”产生双重误解。

结构调整不是浪费

经济结构的调整，会对国民收入造成显着的影响，尽管这些结构调整往往是有益的。冷战结束，美国军备开支急剧下降，大量设备和劳动力投闲置散。这种转 变是有益的，因为腾出了更多的资源，以后可以投入更有价值的生产；但是，当时国民收入大幅下降。本来是好事，但从”国民收入”数字看，却是坏事。

失业不是浪费。人们之所以会失业，是因为他们不愿意”一遇到工作就做”。人们宁愿花时间寻找、评估、比较。这样做是有建设性的。失业增加，表明经济结构正在调整，那是有益的，尽管”国民收入”会减少。相反，一遇到工作就做，或者坚守市场价值过低的岗位，那才是浪费。

我们说过，造成损失的根源，是当初的预期与后来的事实不符。早知道冷战那么快结束，就用不着去盖那么耐用的军火工厂，请那么多长工了；早知道科网泡 沫那么早就破灭，就不用不着租那么豪华的办公楼，做那么多宣传广告了；早知道还没有到 40 岁国有企业就这么飘摇，当初就会为下岗未雨绸缪了。

但是，早在决策的时候，损失就已经造成了，只是现在才显露出来而已。既然不能继续冷战、不能继续讲科网故事、不能让国有企业扭亏，那么资源和人力的 调整就是有益的。造成损失的是当初的决策，而不是现在的调整，现在的调整只是在为将来的收益做铺垫。记住，虽然调节是好的，但经济发展将会放缓。

对待经济增长的态度

这样，我们对待"国民收入"或其他的经济发展指标，就应该抱一种截然不同的态度。出于好奇，我们不妨预测国民收入；出于善意，我们应该为国民收入增 长感到高兴。但是，应该认识到，如果为了"好看"，便把经济增长指标当作任务，用行政手段去阻碍经济结构本来要发生的调整，或通过增大公共开支和举债的方式来营造国民收入的增长，那么后果就是事与愿违的。

我们曾经以为钢铁产量是国力的标记，于是连家里的炒菜锅都要贡献出来，土法炼钢。结果，钢铁产量的指标达到了，但钢铁在国民生活中分配的比例却受到了严重的干扰。本来该在厨房做锅的钢铁，都往小高炉里送。人们的生活水平倒退了。这是奋不顾身追求钢铁产量的代价。

经济结构总要不断调整，甚至是剧烈的调整，但那是有益的，不应阻挠 - 尽管国民收入数字会下降；反过来，政府挑选若干项目来催生，藉此刺激经济，那往 往会造成更大的代价 - 尽管国民收入的数字暂时会更好看。因为追求政绩是政府的天性，所以治本之道是，把国民收入或经济增长指标，有意识地从每届政府年复一 年的任务中永久剔除出去。

市场从不失灵

2001 年 6 月 18 日

翻开萨缪尔森的《经济学》（Economics），里面说市场是会"失灵"的。所谓"失灵"，是指经济学者无法用供求原理来解释的现象。为了挽救供求原理，经济学者就敷衍说市场"失灵"了。

这种事情，天文学上也发生过。当年，科学家推测星体的运动周期，百发百中，可是到了太阳系最远的那颗恒星，就出现了很大误差，怎样都解释不通。于是，各种"补救"学说便应运而生，直到后来终于发现了冥王星，现实与理论的矛盾才消失，那些"补救"学说才被人抛弃。

今天的"市场失灵论"，就是当年情境的翻版。听听经济学者在报章杂志上的评论，或翻开经济学教科书，随处都见得到"市场失灵论"的踪影。但是，那并 不是"市场失灵"，而是"解释失灵"。解释者尚未深入了解事情的原委，忽略了某些重要的约束条件，才会觉得现象与经济理论之间出现了冲突。只要解释者对真 实世界进行调查，只要他们找到了在起作用的约束条件，那么现实与理论的矛盾就会化解，所谓的"失灵"就会立即消失。

问题在于，了解世事，说来容易，做起来却困难重重。所以，"市场失灵"便往往成了经济学人偷懒的托词。我们来看一些常见的例子吧。

"不完全竞争"的谬误

不少人认为，只有"完全竞争"才是好的，而"不完全竞争"就是坏的。这些人忘记了，"完全竞争"的必要条件之一是"产品都是完全同质的"。那么，难 道

只有”产品没有差别”才是可取的吗？更重要的是，世界上的产品的确千差万别，这是世界的基本事实，而不是”好不好”、”应该不应该”的问题。有些衣服豪 华一点，有些饮料甜一点，有些软件占的空间大一点 - 世界本来就这样。

反过来想，要是这个世界仅仅存在”完全竞争”，所有的产品不仅一模一样，而且一成不变，那这个世界将是多么枯燥乏味！如果你既希望世界上的产品五花 八门，品种多样，又认为”不完全竞争”不可取，认为它导致了”市场失灵”，那么你就是在奢望一个不可能存在的世界，就是在用童话故事来驳斥真实世界。

“外部性”谬误

“市场失灵”论，也常常用来解释”外部性”现象。例如：化工厂生产了有价值的化工产品，同时释放了有毒的废气，损害了邻居们的健康。化工厂虽然在生 产和出售化工产品时创造了社会需要的财富，但它对居民的损害并没有计算在内。要是把损害计算在内，那么化工厂可能本应停产。可是，市场往往不能自动达到这 个结果，所以说”市场是失灵的”。

这种”外部性”的情况的确非常普遍。人们往公海倾倒废物，方便了自己，却给大自然留下了难以清除的污染；人们驾驶私家车上路，在自己享受了舒适的同时，增加了交通拥挤的程度；高楼大厦建在故宫附近，会破坏游客在故宫内欣赏的景色。

市场失灵了吗？不是。这些常见现象的症结在于：对这些资源的产权进行界定、保护和买卖的费用太高了。公海没有明确的物主，所以才成了公共垃圾场；道 路没有明确的物主，就无法以”价高者得”的原则进行分配，所以才出现大塞车；故宫周围的景观没有明确的物主，所以争来争去，也分不清到底是高楼大厦损害了 故宫，还是故宫妨碍了高楼大厦。

不过，一旦这些资源 - 公海、道路、景观 - 有了明确的物主，一旦有办法降低”界定产权”和”买卖产权”的成本，那么所谓的”外部性”就会立即消失。”外部性”恰恰不是因为市场失灵，而是因为缺乏市场。不是产权失灵，而是产权缺席。

“价格刚性”谬误

所谓”价格刚性”，就是说价格变化不灵活。比如，报贩子照理应该根据每小时顾客的人数，或每张报纸当天报道的火爆程度，调整报纸的价格，从而把手头的报纸刚好卖清，并收取最高的价格。但实际上，报纸的价格是固定不变的。这是所谓报纸价格的”刚性”。

还有，既然人们总是愿意住得更宽敞，那么照理所有的空置房屋都总是可以租出去。但实际上，很多房东宁愿把房子一连丢空几个月，也不愿意降低租金。这是所谓房租价格的”刚性”。

但是，”价格刚性”并不是”市场失灵”。设想一下，要是报贩子随时调价，报纸价格就会变得扑朔迷离，令买卖双方无所适从。所以，为了使价格具有”可 预见性”，买卖双方便愿意承担一点随机的得失。一旦把这个因素考虑在内，”价格刚性”就无从谈起，市场就不是失灵，而是有效的了。

工人选择失业，或房东宁愿空置房屋，都是明智之举，那是因为他们不能随时转换工作和赶走房客。他们以为自己不久便能找到满意的工作或房客，所以他们 选择了继续搜寻和等待。经过一段时间，他们找不到了，于是认命，可是原来找得到的工作和房客已经无影无踪，他们便只好再搜寻、再等待、再屈服。

他们之所以没有立即就业，没有立即把房子租出去，只是因为他们手头的信息不充分，无法作出必胜的抉择，而不是价格具有什么”刚性”，不是市场有什么”失灵”。只要把”信息不完全”的因素考虑在内，那么”价格刚性”也就无从谈起，市场就没有失灵。

……

认为”市场失灵”的人错了。他们之所以犯这个错误，是因为他们缺乏实际的调查，未能查清暗含的约束条件，所以无法解释貌似”无效”的现象为什么是” 有效”的。而他们之所以会犯调查不周的错误，有时候是因为他们懒惰，有时候是因为他们活在梦境之中，忘记了真实世界从来都不是”心想事成”的。

遇袭是祸不是福

2001 年 10 月 1 日

按：《21 世纪经济报道》于 2001 年 9 月 25 日刊登旅美华人经济学者张欣教授的文章《美国经济可能因祸得福》。文章认为：”9-11 事件对宏观经 济有刺激作用”，原因是”美国国会批准了 400 亿美元的紧急预算。这些钱马上会用下去。创造了第一轮的需求和增收，估计一年内就会见效。这个开支增加又会 继续创造下一轮的需求。美国宏观经济的乘数为 2.5。如此推算，在美国经济目前不景气的时候，这 400 亿美元的增加开支，可以使国民生产总值最终增加 1000 亿美元……在一个经济已经不景气的时刻，财政开支的增加不失为一针强心剂。”

美国遭到”9-11″恐怖袭击后，经济专家纷纷发表意见，推测美国经济将会受到什么影响。有人说，那几幢大楼很值钱，里面死伤的各路精英更是无价之 宝，所以美国经济将会节节败退，进入恶性循环；也有人持相反的意见，认为美国政府将动用数以百亿的美元援助灾区，这笔钱会带动经济起飞，所以美国遇袭有可能是因祸得福，云云。

这两种彼此矛盾的见解，一听就能发现站不住脚的地方：几幢大楼和人命的确很宝贵，但那毕竟只是泱泱大国中不到百万分之一的小部分而已。每年都有飓风 和海啸，常常都有大大小小的地震，死于交通意外和各种疾病的人也成千上万，这些对美国经济当然都有影响。美国经济为什么就没有节节败退呢？

另一方面，要是美国政府增大支出可以振兴经济，它事发前为什么不这么做呢？几年前，中国国内有个学者，说洪水有利于人口的迁移和第三产业的振兴。这 可谓荒唐透顶。就算人口迁移有利于第三产业的振兴，也用不着求助于洪水吧！同样，如果你接受那些经济专家的观点，认为政府花钱能振兴经济，能拉动多少多少 倍的需求，那你就应该追问：美国政府为什么不自行把大楼炸掉？

有趣的是，这两种荒谬的见解，有着相同的思想根源，那就”乘数效应”原理。的确，”乘数效应”是存在的：我多吃一个鱼柳汉堡，的确会连锁带动麦当劳的收入、商业区的租金和渔塘的养殖业，而我少吃一个，也会引发相反的”倒骨牌似的”连锁效应。

但问题在于，”乘数效应”不只一宗，而是有无数宗。不是说”乘数效应”不存在，而是说不能只盯着某一宗”乘数效应”。要知道，无数宗”乘数效应”会互相抵消，会互相排斥，其结果是无法预测的。

你说政府花钱能带动经济。是的，那是”乘数效应”。但那些钱不是无中生有的，而是来自私人的。私人花的钱少了，所以拖慢了经济，那也是”乘数效应”。要争论的问题，不是有没有”乘数效应”，而是哪一种”乘数效应”更大，是由政府花钱还是由私人花钱更好。

“资源是稀缺的”－要理解这一点并不难，难就难在要自始至终牢记这一点。有些人即使已经成了有名的经济学者，到关键时候也还是记不住。

读者们不要相信那些发动战争有利美国经济的说法。大炮多了，黄油就必定减少。应该承认，在战争的初期，经济状况可能会因为政府增加开支而出现蓬勃的景象，但那只是暂时的，因为将来必定有许多可取的经济物品，会被大炮的生产挤走，人们将来的享受肯定会减少。

与此对照，美国在冷战结束后，失业率上升，经济出现了萧条，这是为什么呢？这是因为许多军工产业需要”关停并转”，因而造成了”乘数效应”的缘故。但是，这种不良的”乘数效应”只是经济的一个侧面，从另一侧面看，许多良性的”乘数效应”也正在发生。我们不能因为出现了衰退，就说结束冷战不好。生产大炮的人只会暂时失业，只要减少生产大炮，将来就必定有更多更可取的经济物品出现。

既然倒掉几幢大楼不足以破坏美国经济，而美国政府增加开支也不见得振兴美国经济，那么这场骇人听闻的恐怖事件，对美国的经济到底有什么影响呢？

遇袭是祸不是福。美国经济受到的影响肯定是负面的。最根本的冲击是：人们醒悟到美国不再是他们心目中的安全国度了。

有人指责美国的情报人员是草包，事前竟然没有发现任何迹象。这种指责太求全责备了。须知道，美国是一个开放社会，可谓无孔不入。当恐怖分子愿意蓄心 积虑去死的时候，他们所采取的非理性的做法，往往是防不胜防的。只要美国维持

现有的制度，她在防范国内恐怖活动方面，就注定是薄弱的。况且，美国即将展开 持久的”报复”行动，这些行动反过来又会激发新的”反报复”行动。

以前，人们认为美国是非常安全的地方，愿意在那里投资，哪怕那里的回报率低一点－毕竟安全本身就是回报的一部分；但现在，既然安全性大大下降，人们为了规避风险，就会调整投资组合，减少在美国国内的投资。

美国经济受到的影响，不在于倒了大楼和死了精英，也不在于政府和保险公司将要大洒金钱，而在于她变得不安全了。安全性下降，才是美国经济遇到的最大 威胁，而航空、旅游、地产等行业则首当其冲。至于具体有多大的影响，有自知之明的评论员恐怕应该保持缄默，等到事后才发表议论吧。

后记：本文发表后，张欣教授不服气，再发表一篇文章，指出虽然资源是稀缺的，但也仍然存在资源如何优化配置的问题。言下之意，是恐怖分子炸掉了大楼，可能会致使美国政府作出有利于资源配置的举动。

张欣教授希望我再作回应，但我没有，因为我上文已经讲得明白：要是美国政府一早知道如何刺激经济，那他们为什么不自行把大楼炸掉？反过来，要是刺激 经济的做法只是歪打正着，政府乱花钱反而优化了资源配置只是奇迹、只是纯粹的可能，那这种想法，跟认为”跳楼可能会增强体魄”又有什么差别？

读者应该区分两个不同性质的问题，一是根据”经济学”原理，先炸毁一幢大楼，然后拨款救济，能否促进经济增长？二是根据”万事都有可能”原理，炸毁一幢大楼，是否有可能发生一系列意外的连锁反应，导致了经济增长？

如果作者谈论的是前者，那么我认为它在经济学上（或者说常理上）是站不住脚的；如果作者谈论的是后者，谈论的是纯粹的可能性，那么恕我开个玩笑：我建议张欣教授试试跳楼，因为根据纯粹的可能性（而不是根据任何别的经验科学），他可能会变成超人。

事情又过了几个月。在一个酒吧里，我与一位赞成张欣教授观点的编辑朋友谈起此事，两人争论了一会。在旁的张五常教授听得不耐烦，一摆手，插嘴说：” 一个国家，把全国的人全部打个半死，然后再花钱把他们的伤养好，再打到半死，再养好，接着再打个半死，再养好。如是者三次，全国的人都会死光。”五常顿一 顿，补充一句：”不是打死的，是饿死的。”在座哄堂大笑。

我以为”灾害有益”论已被驳得体无完肤，怎料那位编辑朋友没等大家笑完，就一本正经地辩解道：”那当然要保证基本的饮食条件，再去打人……”

张五常教授只得高声称赞：”你也是个天才！”

爱国要讲方法

2001 年 10 月 15 日

爱国是对的，但爱国要讲究方法。这个道理中外皆然。最近，美国人在媒体上激烈地讨论”如何爱国”的问题。其中一些很典型，我们在中国也经常遇到。旁观者清，让我们看看他们的交锋，这对我们中国人爱国，应该有借鉴作用吧。

应否托市

美国遭遇”9-11″恐怖袭击后，消费信心大受打击，经济眼见会出现滑坡。股市暂停交易了 5 天，开盘后立即大幅下落。于是，有人就站出来，以爱国为名，呼吁美国人保卫金融市场，并发动”一人买一股”的群众运动，力图把下沉的股市托起来。

但《华尔街日报》针对此事，发表了题为《别让爱国主义遮挡市场的锋芒》(Don’t Let Patriotism Dull the Market’s Edge）的评论。文章指出，要美国人购买股票，丝毫不能弥补恐怖袭击造成的伤害，而只能把金钱从没有股票的人手上，转移到原本持有股票的人那里。这是假 借”爱国主义”之名，行”损人利己”之实。

文章接着指出：要爱国，还有一种方法，这种方法与个人利益是吻合的，那就是坚守自由市场原则，任由股价升跌，从而让价格准确地引导资源配置。在人们 追逐私利的时候，不知不觉就会推动了公益。相反，如果以强制的手段来歪曲股票价格，哪怕是以”爱国主义”为名，也会对市场造成干扰，对公益造成损害。

应否挽救航空业

美国的航空业也因为遇袭事件受到严重的冲击，乘客数量减少，保险公司纷纷提高第三方安全保险的保费，甚至索性取消相关的保险项目。一部分航空公司，由于无力承担意外风险，面临停飞的可能。政府为了保护美国的航空工业，马上拨出了紧急援助资金，帮助航空公司渡过难关。

但《华尔街日报》则随即发表了题为《救得了多少》（No Time to Bail）的评论，反对政府出手挽救乌云盖顶的航空业。该文同意，乘客减少，保安费用增加，使航空公司的经营十分困难。但这并非航空业的症结。飞机的固定 投入巨大，而”飞机师工会”的势力强大，使得工资长期缺乏弹性，这才是航空业不能灵活应变，动不动就得申请破产的根源。

加强航空服务的保安工作，这的确是政府的本职，但除此以外，政府就没有更多的责任。政府不应该出钱去挽救任何一个需求减少、成本上升的行业。

历史的经验指出，挽救航空业，就像在衰退时期挽救经济一样，是不能成功的。如果航空业值得挽救，那么对于其他同样受到冲击、并逐步暴露出危机的行 业，政府又岂能袖手旁观？例如保险业，据初步估计，它要为事件支付 200 亿到 300 亿美元的赔偿，那么政府是不是也要施以援手？此例一开，政治家们就再也 关不住水龙头了，纳税人的钱很快就会被掏空。

应否重建世贸中心

世界贸易中心是纽约的标志，也是美国最着名的景点之一。它遇袭后，已经夷为平地。一位纽约居民伤心地说：”以前每次见到世贸大厦便知回家了。现在世贸消失了，回到家也似未回家。”

为了证明美国没有被恐怖主义者打垮，为了证明美国的强大，有不少人建议，不仅要重建这几座大厦，而且要建得更加宏伟壮观。这样的倡议颇为动听，的确能够安抚受创的民心。

但《华尔街日报》则发表题为《不要重建世界贸易中心》（Don’t Rebuild The World Trade Center）的评论。文章指出：一方面，这几幢大楼由于两度遇袭，保险公司可能不愿意再作全面的承保；另一方面，现代通信技术已经十分发达和便利，像纳 斯达克（NASDAQ）市场，完全是电子化的，金融服务已经没有必要再像以前那样，挤在密集的高楼里进行了。

况且，很多人不知道，今天的世界贸易中心，当年是由一个叫做”港务局”的政府部门，靠大量征收过桥和过路费集资建造的。今天，综合各种因素考虑，重 建这座大厦后，它的回报率并不理想，所以恐怕难有私人商业机构愿意出钱重建。文章指出，政府缺乏令人信服的理由，再动用数以亿计的资金重建这幢大厦，而目 的仅仅是为了显示实力。

《华尔街日报》的这 3 篇评论，当然是符合经济分析原则的；而且，该报评论版在这个特殊时刻，依然保持一贯的作风和立场，以敏锐的嗅觉、清晰的论证和犀利的笔触，阐明了会被某些美国人认为不够爱国的经济观点，这更强化了它的”市场经济的坚定代言人”的形象。

值得强调的是，大家从上面你来我往的争论可以看到，仅仅标榜自己”爱国”，或者动不动就斥责对方”卖国”，那是没有意义的。你的辩论对手也同样自信 自己”爱国”。”爱国”的动机在这里并不重要，重要的是，某些貌似爱国的经济主张，会导致哪些后果，尤其是哪些事与愿违的后果。无论对于哪个国家的人民来 说，宣称爱国而不讲求方法，才是最不爱国的表现。

工作不是福利

1998 年 11 月 27 日

德国新总理施罗德（Gerhard Schrder）上任后，马上兑现他在竞选中高呼的”工作、工作、工作”的诺言，着手解决失业问题。最近，他在接受一家报纸采访的时候表示，他能创造新的工作岗位－办法就是将法定退休年龄从 65 岁降到 60 岁。

这算什么好办法？欧洲各地的工会早就经年累月地呼吁，要求缩短工人每周的工作时间。这跟施罗德强行降低退休年龄的做法一样，目的都是要迫使雇主不得不雇用更多的工人，来完成并没有增加的工作。

假如工作就是享受、就是福利，那么向工人分摊工作岗位，还不失为一种平均主义方案。

但事实并非如此。我们一百年前的先辈，工作的时间虽然比我们长得多，但收获却比我们少。有工作做的本身，并不是人们追求的终极目标。工作只是追求物质生活和精神满足的手段。人们真正追求的，是物质享受和精神满足本身。

那么，刻意缩短工时，以及限制人们工作，能否帮助挽救衰退的经济呢？不仅不能，反而肯定会令情况更糟。

每个人都不同程度地体会到，在挣扎谋生和满足志趣之间，总有一段距离。假如没有价格体系和竞争标准的限制，人们就可以随心所欲得多。社会上就很可能有过多的红学家、经理，而总是缺乏足够的水电工和服务员。

到底社会需要多少教授，需要多少铁匠？谁来做教授，谁来当铁匠？这些问题，是理性讨论和科学方法永远无法正确回答的。只有价格体系这只看不见的手，才能够通过反复的尝试和调整，将人力资源分配到社会真正需要的地方。这个分配过程是动态的、永无止境的，而失业就是人力资源配置的必然过程。

需要指出的是，失业并不是资本家剥削工人的工具。私营企业为求生存，所淘汰的只是在竞争中”多余”或者”奢侈”的人力资源，他们并非刻意针对底层工人。最近，马莎百货公司的香港分部一口气裁减了 50 名中层管理人员，原因是他们比较”贵”。不少外资公司，在中国一旦站稳脚跟，就陆续将外籍高层辞退，原 因也是嫌”贵”。

可以想象，假如单靠限制劳动工时和摊派岗位的办法回避失业，社会上的”贵”人就会越积越多，而他们的整体生活素质就会每况愈下，越来越”贱”。

神秘的依存关系

1998 年 11 月 28 日

香港推行强制性中央退休金制度，它规定雇主和雇员各自承担一半的退休金供款。

无疑，这个制度令雇主和雇员平添了一笔成本。这笔成本可以看成是”税”，也可以看成是”强制储蓄”。无论什么名堂吧，这笔新增的成本，事实上真的如政府所愿，是在雇主和雇员之间平均分摊的吗？

当然不是。经济生活中，人与人之间的依存关系不仅微妙，而且神秘。当事人自己往往都难以名状，外人就更无法洞悉了。而这微妙的依存关系，决定了人们对共同责任和共同成本的分担比例。

不过，一贯喜爱用机械的观点看待人性、用控制的手段去操纵经济的计划官员，往往对这门分担责任的深奥”学问”所知不多。否则，他们就不会提出一连串一厢情愿的管制政策了。

实际上，无论退休金制度怎么规定，并没有人真正知道这笔额外的成本是怎样分摊的。经济理论充其量只能告诉我们，在整条经济链中，谁对别人的依赖大，谁就分担得多。

如果工人非常渴望工作，而雇主有大量选择余地的话，工人就甘愿降低工资要求，承担大部分的退休金供款。

在其他不同的条件下，实际担负起大部分退休金供款的，可能是到处招不到劳工的老板，也可能是对产品趋之若鹜的最终顾客。

反过来，政府减免某些税项，或者提供一些补贴，那么这些好处实际上又落到谁身上呢？道理一样，那些依赖性较强的人得到的好处较少，独立性较强的人得到的好处较多。

8 月份，香港政府动用 25 亿港元推出了一项”中小型企业特别信贷计划”，旨在与银行各自承担一半的坏账风险，以便资助那些资金周转出现问题的中小型企业。

愿望是好的，但是好处落在谁身上呢？现在有报道指出，受益的主要不是最有需要的中小型企业，而是银行本身和无需额外贷款的稳健企业。

原来，银行先主动将这笔政府贷款借给先前已拖欠了银行贷款的企业，用这笔钱冲抵先前的借款，结果，它们以政府承担一半风险的新债，冲抵了银行承担全部风险的旧债。这样，银行就将过去放款的风险转嫁了一半给政府，而出现问题的企业，并没有拿到真金白银的贷款来周转。

再有，资金周转越是困难的企业，就是越危险的企业，银行也就越不愿意借钱给他们。这笔”特别信贷”，最终也只能让财务稳健的公司受益。这个政策施行的结果，与当初拨款的初衷南辕北辙。

我不是要赞成这种”特别信贷”政策，而是要指出一个事实，即当政府要从社会上拿走一笔钱时，政府不可能知道实际上这笔钱最终是谁支付的，所以”劫富 ”的方案，结果经常令穷人雪上加霜；而当政府给社会发放一些好处时，政府也不可能知道实际上这些好处最终落在谁身上，”济贫”的方案，结果经常是给富人锦 上添花。

其原因就在于，人与人之间的依存关系总是微妙的，社会各成员在经济链条中对价格的敏感程度是不同的，而要在事前准确地掌握千差万别的细节，是计划官员所无能为力的。

确定自己在某方面无知，也是一种知识的进步。越能体会这种神秘的依存关系，就越不会自负地插手具体交易规划细节。但要人承认自己无知，不容易；对计划官员来说，就更难。

美国”社保”进退两难

1999 年 2 月 4 日

1935 年，美国总统罗斯福签署法案，建立社会保障制度。在这个制度下，政府从就业者的薪俸中抽取一定的金额，放到社会保障基金中，用以资助退休人士，保障他们最基本的生活素质。

然而，这套实施了 60 多年的制度，跟其他许许多多的政府项目一样，也存在着”成本高、效率低”的忧患。它的问题主要出在四个方面：

一、随着医学进步和出生率下降，”供养比率”直线下降。1950 年，平均每 16 个缴付薪俸税的人供养 1 个老人；到 1997 年，每 3.3 个缴付薪俸税的人供养 1 个老人；预计到 2025 年，这个”供养比率”将进一步下降到 2∶1。

二、”大锅饭”总是不够吃的。领取福利的人难免得寸进尺，而政府为了提高民望，也往往乐善好施，结果导致政府在退休福利保障方面的开支与日俱增，难以为继。

三、由于上述两个原因，从工资中扣除的养老金比例直线攀升。60 多年前实施这套制度时，政府平均只抽取就业者工资的 2%，到现在已上升到 12.4%，而这并不包括其他的税项。

四、众所周知，政府理财的效率，远远不及私人。但是，既然政府已经强行扣除了养老金，人们就自然安于依赖政府的照顾。及时行乐，高枕无忧，是多数人理所当然的对策。随着私人储蓄减少、个人创业和投资的积极性减退，难以估量的潜在经济效益，也随之被埋没了。

为了将这个制度支撑下去，过去不外乎采用两个办法：要么是增加就业者的税收，要么是减少退休人士的福利，包括减少退休金和提高退休年限。

但这是两难的选择。一方面，增加税收就是增加就业者的负担。假如将克林顿建议的庞大医疗保障开支计算在内，就业者就更是百[子阳 10]上加斤[xue_zf11]。另一方面，削减退休人士的福利，在政治上的阻力也很大，因为哪个政党开罪了日益壮大的退休阶层，哪个政党的前途就不堪设想。

为此，克林顿总统想出了一个新办法。他最近在国情咨文中建议，将过去投入到政府债券上的社会保障基金，转移一部分投放到回报率更高的股票市场，以便缓解政府支付养老金的压力。

但是，这个建议马上引起了激烈的争论。人们普遍认识到，跟投资于中性的政府债券不同，政府进入股票市场炒作，必然会引发利益冲突。比如，政府不应一边控诉微软公司垄断，一边又充当微软公司的股东；也不应一边钳制烟草公司，一边又指望它盈利。

公开反对的人群中，包括了联邦储备局主席格林斯潘和诺贝尔经济学奖得主米尔顿·弗里德曼。他们两人一致认为，惟一的出路是将这套庞大的社会保障制度私有化。

多年来，美国的研究机构和传媒一直在热烈地讨论具体的过渡方案。这些方案的核心，是刚就业的年轻人不再向社会保障基金供款，同时允许已经开始供款的 就业者自愿选择离开社会保障计划。他们不必等到退休，就可以随时提前取回曾经缴纳的供款，而政府先以无息债券的形式支付。长远而言，这些债券则靠政府削减 开支、激励私营经济从而保持财政盈余来偿还。只有这样，才能让管理养老金的私营代理在法律的监督下自由竞争，从而提高资金回报率；也只有这样，才能保障公 民选择生活方式和投资方式的自由，改变”人人皆用别人钱”的现象，让长者不仅富足，而且体面地度过晚年。

市场经济的人才观

2000 年 3 月 25 日

一切从马克思的劳动力价值论开始－”创造产品价值的，是凝聚在产品中的无差别的人类劳动”。这句话隐含的意思是，劳动量越大，劳动的价值就越大，进而产品的价值也越大。这当然是很粗略的描述，为了与事实相符，后来理论上的修正补充是有的，但主旨并没有改变。

怎样给劳动力定价？计工分，算工龄，比学历，论职位，一会儿重视体力劳动，一会儿强调脑力劳动……凡此种种，都离不开劳动力价值论的主旨。更一般地说，都离不开计划经济核算资源的价格的办法，那就是投入越大，价格越高，按劳分配。

但这无法解释《还珠格格》里赵薇的收入，无法解释篮球明星迈克尔·乔丹的收入，也无法解释黄包车夫的收入。更一般地说，无法解释钻石的价格，也无法解释煤炭的价格，除非你引入足够繁冗的附加说明。劳动力价值论的解释力是虚弱的。

事实上，确定劳动力价格的方向，恰好相反。不是投入的成本决定了产品的价格，而是市场对产品的需求决定了产品的价格，并进一步决定了产品的投入的成本。什么是人才？有需求的人力资源，就是人才；需求越大，就是越宝贵的人才。

不是电影学校的老师很辛苦，塑造了小燕子的角色，所以小燕子的价格高，广告赞助商因此要出高价钱购买。方向正好相反，是因为观众喜欢看小燕子，对她 的

需求大，广告赞助商才愿意提高小燕子的价格，从而进一步提高了导演和电影学校的需求，结果把人才从别的地方吸引过来，从事电影艺术的研究和开发。

一个天天压腿练嗓，另一个天天涂脂抹粉，但不见得越辛苦的，市场价值就越大。我不是瞧不起苦练基本功但并不走红的演员，正如我不会瞧不起辛苦经营但 生意还是失败的商人一样。投资方向失误是在所难免的。我是说，人才的市场价值，应该取决于市场的需求，而不是取决于培养人才时的投入。

基于这个观点，我很难理解为什么所有门类的学科考试，都要考那么艰深的数学。做一名出色的会计，是可以永远不知道什么是转秩矩阵的。不错，数学可以 训练脑筋，但会计工作不需要那样的脑筋。你不要以为你专程飞去美国买一桶油漆回来刷新你的旧自行车，它就能卖个好价钱。那破车不需要那种油漆。

博士下岗在计划经济中或许是怪事，因为在那里，人才的价格被认为是由培养人才的投入决定的，投入越大的东西就越好用。但在市场经济中，迪斯科中领舞的小姐，收入高于研究《红楼梦》的博士，并不稀奇，因为在那里，需求决定了人才的价格。

当前，各种职称考试铺天盖地，实在不应该。我不是反对学习，人是应该活到老，学到老的。我知道某银行的一个司机，他炒股票赚了钱，便开办了一间珠宝 玉器商店。他以前碰了多少书本可想而知，但这时候却马上认真地钻研起甄别玉石的学问来了。这就是学习。他发自需求的学习，跟老会计在成人大专里做微积分，效果当然南辕北辙。

让什么人来做老板

2000 年 8 月 17 日

会计、秘书、仓管员、程序员、翻译、装配工，他们拥有的都是劳动力，而企业老板拥有的则是生产设备。为什么这些员工要听候老板的差遣？律师拥有的也是劳动力，但为什么有些律师自己就是老板？一家书店是由房屋、书籍、电话、电灯等构成的，为什么书店的经营权由管书的人支配，而不是由房东、发电厂或电话 公司支配？异军突起的互联网公司纷纷尝试经营书店、玩具店、房屋中介等业务，为什么这些公司大部分都岌岌可危？这些古怪而貌似不相干的问题，可以用同一个 经济学原理来回答，因为它们全都涉及一个更一般化的问题：谁应该成为团队的老板？

人类增加收入的两种来源：专业化和团队作业

在天赋的生存条件下，人类通过两种基本的途径来增加收入，那就是”专业化”和”团队作业”。本文讨论”团队作业”。

各种不同的资源联合发挥作用，其效果不仅比这些资源独自发挥作用的总和更大，而且也不能把这一效果逐一归功到这些资源上－具有上述特点的资源组合，就是团队作业。

一支球队联手上阵，比球队的成员逐一上场的效果好得多，而且球队的得分是无法归功于某个队员的，所以球队就是团队。一盘豆豉蒸排骨，它的风味与分别 吃下豆豉和排骨大不相同，所以这盘菜就是团队。把一架照相机拆开来，分别使用镜头、快门、弹簧、胶卷，那是没有办法拍照的，而且，不能把一张照片的不同部 分归功于照相机的不同组件，所以照相机就是团队。同理，工厂、银行、商店、电脑、软件、火柴、弓箭、空调，都是由不同资源组建而成的”团队”。

团队作业的效果是惊人的，但它既无法通过逐一独立使用其组件来达到，也无法具体归功于该团队的单个组件。或许是上帝创造了世界，但肯定是人类组建了 团队。试比照那个还没有团队存在的世界，就知道今天人类进步的程度。进一步说，如果照相机的一根弹簧错位，照相机就成了废物；如果企业的所有制和各成员的关系不当，企业就成了浪费资源的焚烧炉。把照相机和企业并列在一起，并不是在使用”比喻”的修辞手法，而是在举同类的例子，因为它们具有相同的特征：它们 都是团队，团队成员的构成关系是至关重要的。

谁应该成为团队的老板？

团队由不同的资源构成，而这些资源对团队的成功的依赖程度是不同的。谁的资源最依赖于团队的成功，谁就应该成为团队的老板、指挥者、监督者、决策者 和控制者；反过来，谁拥有的资源最不依赖于团队的成功，或者说谁的资源是”通用资源”和”可移动资源”，谁就应该成为团队中的被指挥者或被监督者。

工厂一旦建成，厂房、设备和模具的价值，就高度依赖于企业的成败。炼油厂的输油管、汽车制造厂的流水线、杂货店的货架、银行的业务交易软件，都是团队中的”专用资源”，它们很难改装作别的用途。如果脱离了既定的位置，它们的价值就大幅下降，甚至一文不值。

与此对照，出纳、装配工、售货员、仓库管理员和打字员，他们对企业成败的依赖就弱得多。企业倒闭了，他们到别的地方基本上可以赚取相等的收入。经过短期的培训，他们很快便胜任新的岗位。这些劳动力都是团队中的”通用资源”，或者说”可移动资源”。

在团队中，如果各种资源的地位是相同的话，”专用资源”就很容易受到”通用资源”的”滥用”。滥用的形式是五花八门的：消极怠工，降低了专用资源的 使用率；野蛮作业，缩减了专用资源的寿命；趁收割季节罢工，以所有的农作物都在田里烂掉来威胁农场主；技术工人接受培训后旋即跳槽，使企业的改良设备得不 到充分的利用，等等。在这些例子中，滥用者都享受了一定的好处，而由此造成的恶果，则由整个团队来分摊，甚至主要由被滥用者来承担，因为滥用者往往可以一 走了之－反正通用资源在其他地方的收入是大致相等的。

于是，人们想了很多办法来防范。拥有厂房、输油管、模具、设计图样、业务交易软件等”专用资源”的人，将成为老板、决策者、指挥者和监督者；而拥有 通用资源的人，如出纳、秘书、搬运工，则成为雇员、命令执行者和被监督者。另外，葡萄园的主人，喜欢雇请”佣工国际工人兄弟会”（Teamsters Union）的会员来摘葡萄，因为这个工会遍及更多的行业，它的利益更为广阔，如果它撕毁与农场主的协定的话，它以后在别的谈判场合损失就会更大。

劳动力的所有者也可以成为老板

需要指出的是，老板未必就是物理资源的所有者。劳动力的所有者也可以成为老板。

在律师事务所，年轻的新成员作为雇员参加工作，其工资是预先规定的。他们的人力资本不是企业专用的，他们在很多别的律师事务所都可以干得一样好。但是，许多年以后，他们会增进针对特定客户的专门知识，从而比其他的律师更好地服务那些顾客。同时他们也吸引了新的客户。客户就是冲着他们来的，所以实际上 他们就成了事务所商标的所有者。经过一段时间，这一点得到了正式的认可，他们将被授予合伙人资格（一份事务所的所有权），以防止他们离开事务所并随身带走 客户。（当然，并非所有的年轻律师都会成为合伙人。很多人无法建立充分的客户关系。）这种企业的大部分资源都是人力资本，也就是知识资源。当企业的专用资 本大部分体现在单个个人的人力资本上时，这个人就往往会成为一名所有者（合伙人），而那些较不为企业专用的资本，则成为雇员。

是互联网公司来做买卖，还是做买卖的公司利用互联网

过去两年里，越来越多的人看到互联网的通讯成本很低廉，可以做多种买卖；有人先下手为强，以互联网为契机、为主体、为基础、为主线，开展各种各样的 营销业务。他们在网上做传媒，做租赁中介，卖书卖玩具，做交易市场，办教育，搞旅游－并非他们本来就要做这些事情，而是因为有了互联网，所以才想方设法利 用互联网。但是，今天这些网络企业，大部分的业绩都乏善足陈。问题出在哪里？

首先，他们没有充分意识到，利用互联网进行交易，在降低了通讯成本的同时，其他的成本可能上升得更加厉害，以至”全部成本”上升了，而不是下降了。通过互联网来卖酱油，最终可能是不合算的。很多分析家已经看到了这一点。

更为深刻、但较少人看清的是：互联网是一种通用资源，而不是专用资源。问题在于：到底是互联网公司来做买卖，还是做买卖的公司来利用互联网？类似 地，为什么送报纸的邮局不顺带经营报社？为什么电话公司不顺带办个电话银行？为什么供电局不顺带生产空调？为什么汽车司机不顺带搞个旅行社？

因为办报纸、开银行、造空调、搞旅游，都需要专门的设施和知识，而邮差、电话、电力、驾驶技术，相对而言，则是”通用的”资源。仅仅因为掌握了某些通用资源或通用知识，便去投资自己本身并不熟悉的专用资源，这恐怕是做生意忌讳的吧。

每间医院都有电话和电灯，但有谁会因为自己拥有了电话和电灯，便跑去开医院呢？是的，本身就能自食其力的传统企业，往往可以凭借互联网提供的便利提高竞争力；不过，只是因为掌握了互联网设备，便去经营各种需要特殊资源和知识的行业，投资的风险就大大增加了。

注：本文部分内容经授权改编自阿尔钦（Armen Alchian）《大学经济学》（University Economics）

贫富没那么悬殊

2000 年 12 月 14 日

最近国内一位权威经济学家，在电视台上忧心忡忡地指出：中国的贫富分化日益严重，已经超过了国际标准多少多少，必须尽快实施社会安全保障制度，云云。

美国的”社会安全保障制度”实行了大半个世纪，入不敷出，濒临破产，连美国联邦储备局主席格林斯潘也说，要把整个制度拆件出售才有救。美国如是，中 国又打算怎么搞呢？这个问题暂且不论，先让我们看看市面上流行的”贫富分化调查”吧。你听了或许会很吃惊：它们夸大了事实，所以不足为信。

现行的”贫富分化调查”

这些调查的基本做法，是先设定一些衡量贫富的标准，如收入、财产、存款等，然后在人群中抽样测量，统计出各个贫富阶层的比例。典型的统计结果，往往是这样的：最富裕的 5%的人，拥有了总财富的 95%，而剩下 95%的人，则只占总财富的 5%……

当然，每次调查的具体做法，总有些出入，不过，它们的模式都如出一辙：统计某一”刹那”社会各收入阶层的比例。这种统计的结果，也往往不约而同地显示，贫富分化加剧了，而经济刚起步的发展中国家，则尤为严重。

“刹那”比较的谬误

这种调查方法根本错了。错在哪里？因为它只是从”刹那”的角度作比较。

须知道，每个人的收入，都与时间密切相关，职业不同，收入分布的时段就迥然不同！运动明星和演艺明星的收入，高度集中在早年；而医师和律师的收入高 峰期，则比一般人要更晚。对大多数人来说，从出生到毕业，都是负债状态；参加工作后，收入会慢慢上升；直到退休前几年达到最高，然后又急转直下，靠消耗积 蓄为生。不妨粗略地说，年轻人收入低，中年人收入越来越高，老年人收入又越来越低。

这跟体重的走势有几分相似。小时候很轻，慢慢才长大、结实起来。尽管有些人长得快些，或者长得胖些，但这个模式还是相同的。于是，为了说明从”刹那”

的角度来作统计的谬误，我们可以先作个类比。设想一下，如果用”刹那”的角度来统计”体重的悬殊”程度，结果是怎样的？

从”刹那”的角度看人群的体重分布，结果一定是：体重悬殊很严重，很多人很轻，有些人则很重，往往相差几十公斤！而且，要是遇到生育的高峰期，一下子多了很多小朋友；或者营养条件开始逐步改善，发胖的人增加，那么，统计出来的结果，就会显示”体重悬殊”的情况恶化了。

如果我们换一个角度，改为”终生”的比较，即追踪记录每个人一生各个时期的体重，然后再比较他们的”终生平均体重”，那么”体重分化”的情况，就远 不至于那么悬殊。换言之，您跟一岁婴儿的”终生平均体重”的差别，往往不超过 10 公斤，而不至于 60 多公斤，因为婴儿将来是要长大的。

对”贫富悬殊”的统计方法来说，道理是一样的。我们应该改用”终生”的角度，先统计每人”终生收入的现值”，然后再作比较。也就是说，如果我们选定任何一批同时代的人，追踪他们的终生收入，并根据他们的天资和投资等因素作出修正，那么贫富分化的情况，就不可能如此悬殊！

问题是，这种调查需要穷毕生的岁月，西方十多年前才开始这种调查，所以，刚才那位经济学家所引述的结果，用的肯定是老办法。

贫富分化有其合理的原因

中国的经济正在起飞，贫富差距逐步拉大，这包含了很多合理的因素。过去”做不做都是 36 元”，收入当然很平均。如果人人都旱天，体重的差别也是不大 的。但今天不同了，各种各样的”优势”都能增加收入，诸如更聪明、更守信用、吃苦耐劳、特别幸运、用心钻研、延长教育时间等等。

贫富分化只是”果”。不看”因”，怎么能说”果”不合理？既然经济学家尚且无法为人群中的体力分化、智力分化、机遇分化、投资分化和信用分化——建立”国际标准”，那凭什么说贫富分化”太”悬殊，以致超过了”国际标准”呢？毕竟，裁判员没有资格说某个球队”太精锐”，医生没有资格说某人”太长寿”， 经济学家也没有资格说贫富是否”太悬殊”。

美国着名电视节目主持人芭巴拉·沃特思（Barbara Walters），年薪近 1000 万美元，比尔·盖茨写了点软件，就成了世界首富。如果他俩在中国，必定会有一些”中肯”的经济学家站出来说”公道” 话：”贡献大，报酬高，还是应该的；但是，功劳毕竟靠大家，万事总得有个度，不能过高，过高的话……”

“贫富分化的国际标准”，不值得认真对待。中国经济越来越好，即使是那些仍然处于生活最底层的人，与 20 年前最底层人士的消费能力相比，生活还是改 善了；至于过去 20 年间曾对自身作出投资的中年人，现在的收入本来就应该与众不同。贫富差距拉大，是好事。更何况，刚才已经解释过，流行的”贫富分化报告 ”，采用的是”刹那”的统计方法，那是信不过的。

注：本文部分内容经授权改编自阿尔钦（Armen Alchian）《大学经济学》（University Economics）。

失业不是浪费

2001 年 1 月 8 日

失业都是自愿的

工作不是不够，而是太多了。因为世界上的商品和服务总是不够，所以可做的工作总是太多。那为什么还有那么多人失业？因为人们计较报酬。

人人都计较报酬。当报酬太低时，人们就宁愿失业，因为失业更合算。当然，怎样才算”报酬太低”，各人有各人的标准。对于美国前副总统戈尔来说，离职 后若找不到哈佛校长之类的职位，报酬就算是太低了。但不管是谁，失业都是个人”计较”的结果，都是主观的选择，而不是被动的接受。所有失业都是自愿的。

失业是果不是因

失业只是结果，而不是原因。失业的原因，是市场对劳动力的需求发生了改变。原来有需要的一些工种，后来不需要了，找不到买家了，这才是失业的原因。比如网站的频道编辑，去年这个时候很吃香，但现在不需要那么多了，所以很多频道编辑失业了。

这边是空置的电脑和办公桌，那边是待业的频道编辑，实在是浪费。是的，的确是浪费，但这浪费，不是现在裁员造成的，而是过去决定兴办网站公司时就已经造成的。是那时候估计错了。其实市场并不支持网站的这种商业模式。所以，现在频道编辑失业，矫正了去年的决策错误。

是”过去的决策”造成了损失，所以现在才会裁员。”现在的裁员”，只是在矫正”过去的决策”。如果现在不准裁员，那么损失就会更大。是跌断了腿，所 以才打石膏；而不是先打了石膏，才跌断了腿。是劳动力资源先出现了错配，才需要靠”失业”来调节；而不是先出现了”失业”，才导致了劳动力资源的错配。

国企为什么要关停并转？国企职工为什么要下岗？道理是一样的：是社会无法承受国企的浪费，国企才不得不退出市场，职工才不得不下岗；而不是反过来。不是国企停业和职工下岗造成了社会的浪费。要禁止亏损企业停业，或禁止国企职工下岗，很容易做到，但是，谁来付账呢？

失业是一种矫正过程

失业不是浪费，而是一种矫正过程。无论是寻找新的工作，还是重新培训自己，都需要时间和费用。如果硬要消灭失业现象，那么一遇到工作就干好了。但这样

就很难碰上合适的工作，大家的潜质就很可能被埋没。一遇到工作就干，那才是浪费。

有位好心的市长曾经许诺”48 小时内为求职者提供就业机会”。我们知道，这完全可以做到。因为这个世界的商品和服务都是稀缺的，所以工作总是充分 的。那位市长的做法并不成功，否则早就在全世界推广开来了。为什么？因为谁都不愿意”一遇到工作就干”，尽管这样可以完全消灭失业。

同样，医生不会许诺”48 小时内让病人出院”。生病是不好的，但住院是为了治病；我们要防止生病，而不是防止住院。要病人 48 小时内出院，一定做得到，但那没有意义，病人不接受。大家想一想，要消灭”失业现象”，就跟要消灭”住院现象”一样荒谬。

“失业救济”有别于”创造就业”

每个失业的人，都需要一段重新求职的时间。较富裕的人，可以动用储蓄来维持；而较穷困的人，则需要救济。人人都希望自己”失得起业”。”失不起业”才可怜，那意味着必须”一遇到工作就干”，没有喘息机会。

政府对失业者发放救济，有助于人们”失得起业”。但是，”政府失业救济”有别于”政府创造就业”。政府的失业救济，是把钱财直接交给失业者，让他们 生活下去，并寻找报酬得当的工作。失业救济是一种投资，失业者可以靠这笔投资来寻找更好的工作，并靠这份好工作来偿还失业救济的成本。

政府创造就业，则是政府为了消灭失业现象，开办本来不需要的项目，招聘本来不需要的劳动力，让他们从事本来不需要的工作。这一切只是为了”购买”一 个发放救济的借口。大量的钱财消耗掉了，但只有一小部分落到了被救济者手上。要救济的是人，而不是厂房，何必为了救济一群人，而苦苦撑起一座厂房呢？为什 么不干脆让他们失业，然后直接把救济金交给他们呢？

价格战减少了失业

有些经济学家反对价格战，理由是价格战会导致企业入不敷出和职工下岗。现在，您能否运用上面的原理，指出他们的错处呢？

企业入不敷出和职工下岗，不是价格战造成的，而是当初企业投产的决策造成的，或是市场需求的变化造成的。是当初不该引进这么多电视机生产线，不该买这么多飞机，不该盖这么多电影院。早在当初拍板和动工的时候，亏损就已经形成了，只是亏损暴露的时间滞后了而已。

我们知道，生产线一旦安装妥当，飞机一旦买回来，电影院一旦盖好，就全都成了”沉没成本”，追悔莫及了。到这个地步，企业便只能要求维持工人的工资，而不能要求连”沉没成本”也收回了。所以，”低于成本销售”的现象是存在的，也是合理的。

这种价格战，实属不得已而为之。如果彩电、机票、电影票还不降价，那么顾客就更少，企业的收入就更低！如果投资过剩，要收回”沉没成本”就没有指 望，那是泼出去的水。但幸好还可以打价格战，企业还能增加一点收入，多养活一些工人。不要责怪价格战。价格战不仅不是职工下岗的原因，反而是减少失业的合理措施。

文笔的定价

2001 年 8 月 6 日

我花了整个上午校对一首诗，把一个逗号删掉了；到了下午，我又把逗号放了回去。

－王尔德（Oscar Wilde，1854-1900）

文笔有价。怎样为文笔定价，是个复杂的问题。定价得法，好文章就招之即来；不得法，求神拜佛也只能找到平庸的八股之作。这对旁观者而言，只是有趣的经济问题；而对花大本钱办报纸、搞出版的商人来说，则是成败的关键之一。

按工作时数计算稿酬

话说两个月前，一位搞出版的朋友来电话，委托我找几个文笔高手，替他旗下的言情小说家”加工”作品。那些小有名气的小说家，熟悉特定的生活环境，了 解读者的品味，有胜人一筹的想象力，可惜文字工夫不如人意，为了追求多产，也不愿意花时间和精力在细节上推敲，所以出版策划人便想起要搞文艺的”来料加工 ”来了。

找这样的高手很难，难就难在他要兼备两项品质，一是文字根底深厚，二是胸无大志。文字根底深厚，是要有本事一眼看出”有同学陆续交卷”和”人类几乎 随时随地都需要同胞的协助”这两句话的毛病在哪里；胸无大志，是要甘愿”不求名、只求利”，因为在最终出版物上，是找不到他的大名的。

怎样替这些文字加工者计算工钱，又是另一个困难。电话那边，朋友发出指示：”按工作的小时计算，每小时 25 元或者更高，工作多少个小时，由加工者自己申报，申报多少就付多少。没有办法监督。开始时我们会亏一点，但不要紧，遇到真的高手，是不会乱报的。”

我有些疑惑：”没有人监督，他爱报多少就报多少，这不是没谱了吗？他跑去钓一天鱼，声称钓鱼时一直在琢磨一个句子，那你也得照样付钱啊。还是按字数算稳妥，给他 10 万字的稿子，改完了就给 10 万字的工钱，不是省去很多争执的麻烦吗？”

“那不行，按字数算，他就一目十行，看都不看就说看完了。一定要按工作的小时算。听着，经济学家说要按小时算，其他傻瓜就说要按字数算。”

我可不愿意做傻瓜，于是爽快答应：”好吧，听你的。”我放下电话，再想多半分钟，就明白他是对的。大家知道，在不同的计薪标准下，工人的行为就有所不同，而每种计薪标准都不是十全十美的，总会引发这样或那样的”偷懒”行为，问题在于怎样两害取其轻。

就拿文字加工这份工作来说：一，若按照原始文稿的字数来计算，其好处是标准显而易见，双方不容易引发争执，缺点是改写者会马虎了事；二，若按照文字 改动多少处来计算，其好处是字词和语法的错误剔除得比较干净，缺点是改写者可能会过度修改，破坏了原作的风采；三，若按加工者自报的工作时数来计算，其好 处是加工者可以潜心打磨，缺点是完全没有监督。

显然，三种计价办法都各有漏洞，只要遇到不诚实的改写者，无论采用哪种办法，老板都要吃亏。但万一真的找到了诚实的文字高手，那么上述三种计价办法中，最好就是第三种，即”按工作时数”计价法。

这是因为，找到了高手，只是成功了一半；只有这位高手随心所欲地耗费精力，才能取得十足成功，才能改出真正出色的文字。前两种计价办法是”计件” 的，要么计算原始稿件的字数，要么计算改动的处数，这只能鼓励改写者提供质量平平的”行货”。若修改者格外认真，要在个别字句上反复推敲，那是得不到额外的报酬的。所以，采用这两种”计件”的办法，会埋没高手的才智。

相反，如果”按工作时数”来计价，修改者就不会有后顾之忧。既然多花时间就多得报酬，他就可以根据自己的经验和鉴赏力，随意消耗时间和精力，直至打磨出他自认为上乘的作品为止。只要找到的确实是高手，那么监督不监督就是次要的，重要的是激励他义无返顾地投入时间和精力。

稿酬标准应不拘一格

回头再看国内刊物的稿费。国内报刊杂志的稿费不仅一向太低，而且普遍采用”按字数算稿费”的办法，稿酬没有拉开，结果有文采而愿意花工夫琢磨的作者，往往因为得不偿失而离开这个行业，剩下的是那些”老油条写手”，他们只会堆砌长又闷的八股文章。

要办一流的报刊，就要首先考虑读者的时间成本。百无聊赖的读者，可能有耐心在又长又臭的纸堆里寻觅养料；但时间宝贵的读者，是追求明快而精彩的文章的。要提高文章的质量，稿酬就要普遍提高，稿酬计价方法就要不拘一格 - 有时要按字数计算，有时要按篇数计算，有时要按内容的火爆程度计算。

对偶尔投稿的作者，可以按照字数来计算，因为报社对作者可能的受欢迎程度没有把握（尽管报社可以永远既不理解也不了解作者），只能凭手头一两篇稿子 来作判断，时间有限，不容斤斤计较，所以按字数算，不过不失。对专栏作者，则按篇数来计算比较好，因为专栏作者已经建立了固定的读者群，其品质已获认可。按篇计价，可以鼓励他们把文章写得更加洗练，把心思用在文章的内容而不是字数上，从而保持和提高文章的质量。

此外，国内的图书是实行价格管制的，图书的价格一般由页码来定，不能超过一定的限度。这种价格管制对内容精深、篇幅不大、发行量小、购书者对定价高 低不敏感的学术着作最不利。其实，作者的收入，既可以跟书籍的发行量挂钩，也可以跟书籍的定价挂钩。如果解除图书定价管制，那么国内图书的质量，就会大进 一步。

交易有别于奴役

2001 年 10 月 7 日

按：美国遭受”9-11″恐怖袭击后，媒体广泛讨论美国为什么招致了某些国家的深仇大恨。一种观点认为，美国在全球推行自由贸易，是一种奴役贫穷国家的做法。但这种观点在经济学上是站不住脚的。

石齐平先生是台湾有名的政经评论员。最近，他在凤凰卫视的节目中谈到全球化问题时说：”美国将自由贸易的游戏规则强加给发展中国家，引起了她们的不满。自由贸易看起来是挺公平的，但公平不等于公正。例如，以前的西部牛仔决斗，谁拔枪快就把对方打倒。这样的游戏规则很公平，但不公正，因为这只是对单方 面有利。”

从修辞的角度看，石先生的观点恐怕有可取之处；但从经济学的角度看，却是错得一塌糊涂。首先，经济学告诉我们，由于资源是稀缺的，所以人们一定要选定某种游戏规则来决胜负，选哪种规则都可以，但选是一定要选的；而且，只要选了，就一定有胜负。不能说有胜负就是不公平。

其次，自由贸易的游戏规则并不带强迫性。如果你不喜欢，你可以不作交易。如果你作了交易，对方的确有可能富裕了很多，但要强调的是，你自己的处境也 必定改善了，否则你可以选择不作交易。推行自由贸易的游戏规则，绝不是强人所难，不是奴役别人，而只是为彼此增添一些选择而已。

交易和奴役的特点

“交易”的特点，一是存在讨价还价的过程，双方在价钱上如果无法达成一致，交易就告吹；二是存在”以有易无”、”以此易彼”的产权往来；三是交易后，产权的总量并没有增加，但双方的幸福程度都提高了。

“奴役”却恰恰不存在这三个特点。奴隶主和奴隶之间的关系，是一种典型的命令与顺从的关系：奴隶主无须和奴隶讨价还价就可以命令奴隶干活；奴隶主并不需要给予奴隶任何报酬；而令行禁止的后果，只会让奴隶主单方面增加幸福。

简单地说，由于奴隶缺乏任何产权，连自身的劳动力也不属于自己，所以无从与奴隶主建立交易关系。整个奴隶社会的运作，基本上是建立在命令和强迫之上的。

从奴役到交易的演化

在奴隶主和奴隶之间，只有命令而没有价格，只有分工而没有交易。结果，生产效率非常低。究其原因，是因为劳动力虽然属于奴隶主所有，但它实际上是”附着”在奴隶的身上的，真正掌握劳动力的开发和利用实权的人物，是奴隶本身。

奴隶可以消极怠工，甚至可以宁死不从，这使得奴隶主在利用奴隶的劳动力为自己谋福利的时候，不得不支付非常高昂的”监察成本”，并忍受非常低下的生产效率。高明的奴隶主，于是逐渐尝试各种激励措施，通过提高奴隶的自觉性和积极性，来降低高昂的”监察成本”。

取代奴隶制度的，是产权制度以及市场机制，也就是说，取代了”奴役”制度的，是”交易”制度。有了交易的需要，才产生了产权的概念。正是产权制度， 高度保障了人力资源和知识资源的个人所有权；正是交易制度，大大激励了人们在劳动力和科学技术上的投资。这是西方社会崛起的关键之一。

交易不会变成奴役

既然”交易”是产权的自愿交换，它就与”奴役”或”强加于人”毫不相干。家喻户晓的俄罗斯歌曲《三套车》中，有一句”可恨那财主把它买了去”，我对这句歌词很不以为然：财主毕竟只是”买”而不是”抢”，说明这是一笔你情我愿的交易。

你既然愿意”卖”，就证明你拿到财主给你的银两后，可以换来比保留这头牲口更大的满足。如果说”恨”，那么应该是恨自己－”可恨那倒霉的我把你卖了去”，才是公道的说法。当然，俄罗斯民歌是没有必要符合经济学原理的。

对”与人交易”会否变成”被人奴役”的担心，极大程度上是杞人忧天的。现实摆在眼前。我们今天的现代社会，分工非常细，交易量非常大，结果只是我们 每个人的生活的巨大改善，而不是被奴役。今天的西方社会，可以说已经消除了饥寒交迫的现象。这种经济成就，很大程度上是分工交易的功劳。

只是有一种特殊的情况，按说会导致一个人被别人奴役，那就是这个人破产。一个人，如果所有的家当都不足以抵偿欠下的债务，照理说，就要奉献他对自身 体力和脑力的所有权，卖身为奴了。然而，按照现代的法律，奴隶制度是非法的，债权人索取债务的界限，不得超越债务人的人身自由，也就是说，当债务人一贫如 洗后，债权人的索偿权也就消失了。

要指出的是，破产并不是交易本身造成的。香港有过一个富有的医生，把他的家产变卖为现金，然后到股票市场搏杀，结果一败涂地。但这个结果，并不是当 初购买他的家产、付给他现金的那个买主造成的，更不可以说，这个破产的医生，是被当初的那个买主奴役了。这个医生之所以破产，毋宁说是因为自己失算。

历史经验表明，自由交易能有效地消除国与国的分别，文化与文化的孤立，血统与血统的敌视，还有人与人的冲突。自由贸易，恰恰不是奴役或强加于人，而是平等相处、共同富裕的可靠保障。

从明星现象看收入不均

2001 年 12 月 17 日

打开电视，一位清华大学的院长在演讲，正讲到中国的贫富分化如何严重，讲到那个基尼系数是 0.3 呢，还是 0.28 之类。我对身边的朋友说，如果是我，就会索性在小数点后多加四五位 - 横竖是不能说明问题的数据，为什么不弄得煞有介事一点呢？

我曾经介绍过，目前衡量贫富分化的统计方法，有结构性的缺陷，以致极度夸大了贫富分化的程度。但毫无疑问，即使矫正了这个缺陷，无论怎么统计，贫富 分化也还是存在的。我的观点是：仅仅看贫富分化的数据没有意义，因为不仅无从断定这算不算”分化得太厉害”，而且也无从断定造成贫富分化的起因对社会是好 是坏。

造成贫富分化的原因有很多。贪污腐化是原因之一，那是坏的。当然应该肃清贪污腐化，但前提是政府必须先减少对经济的干预。不过，还有许多别的因素，它们造成的收入差距，有时比贪污腐化造成的要严重得多，而这些因素有时对社会是有利的。

就拿演员的收入差距来说。中国的李云迪，获得本届”肖邦国际钢琴大赛”金奖，随后他就和德国 DG 公司签约，最近已经开始接拍电视广告了。好几个朋友 都认为，他匆忙答应做广告，未必明智。他是自己形象的垄断者，垄断者是要限制产量，才能取得利润最大化的。先吊起来，恐怕能卖个更好的价钱。但这是题外 话，不管怎样经营，他将来的收入肯定无可限量。

问题是，李云迪的技艺未必比第二、第三名高出许多。第二天再比试一次，结果可能就大不一样。通常的情况是，世界顶尖乐手和其他较次乐手的差别，往往要听很久很久，才能听出那么一点点差别。但第二、第三名的未来收入，就恐怕无法和第一名的相提并论了。

在欧美音乐大赛得冠军的，可以出唱片、开音乐会、做大明星；拿不到头奖的，如果碰巧是中国人，恐怕还可以回国光宗耀祖一番；但如果本身就是欧美人士，因为社会对这些音乐人才已经司空见惯，所以就只能去教书，或者等有钱人开私人宴会时作助兴表演，其收入远远低于头奖得主。

体育表演行业也有类似的情况。世界冠军和世界季军的水平，往往只有毫厘之差，但他们得到的待遇就截然不同了。电脑软件也如此。很多技术员声称，当年 IBM 的 OS/2，在技术上其实与微软的 Windows 不相上下，但微软一旦赢得市场，就赢尽市场，现在 OS/2 的市场份额是可以忽略不提的。

这些不同领域的现象，都有一个共同的特点，就是竞争者之间的水平差异很小，收入差距却非常大，赢者几乎通吃了全部收入。这是什么原因造成的？这是不是

一种不公平的现象？”有识之士们”是不是应该起来努力缩窄这种巨大的收入差距？

从经济分析的角度看，”赢者通吃”现象的根源，在于竞争者们提供的服务是”共用品”。所谓”共用品”，就是可以让许多人共同享受，而不会互相排斥的”物品”（包括服务）。凡是提供”共用品”的行业，其内部的收入分配，就往往会出现严重不均。

想想 200 年前的情形。那时候，每个村庄、部落或地区，恐怕都有各自的歌手、乐手、名角和运动健将。因为信息不通，他们得以”雄霸一方”。但在今 天，音像技术已经完全打破了地域隔阂，人们只要花同样的价格，就能欣赏古往今来最出类拔萃的表演。不是说其他艺术家和运动员不好，但既然可以听最好的、看最好的，为什么还要浪费时间呢？

喜欢听古典音乐的朋友都知道，我们常听的都是着名版本，听来听去就是那么几个。弹巴赫的是古尔德（Glenn Gould），弹贝多芬的是萧勤（Rudolf Serkin），弹肖邦的是鲁宾斯坦（Artur Rubinstein），拉小提琴的是海菲兹（Jascha Heifetz），唱男高音的是帕瓦罗蒂（Luciano Pavarotti）。你就算不同意，一般也只会在另外十来个名家中选出你的至爱。

既然音乐表演在很大程度上已经成为”共用品”，那么”赢者通吃”现象就自然越来越严重，而这个行业内的收入差距急剧加大，也在所难免了。我们认识到，这种收入差距是自由竞争的自然结果。正是行业本身的特点，决定了它会产生这样的结果。

可见”收入均等”在这里不应该成为我们追求的目标。在”赢者通吃”的艺术市场上，如果你非要追求艺术家的”收入均等”，那你就不得不强迫某些听众或 观众接受次等艺术；同样，在”赢者通吃”的软件市场上，如果你非要强求软件商的”收入均等”，那你就不得不强迫部分用户使用次等的软件。热心追求”收入均 等”的人本来古道热肠，但结果可能是事与愿违的。

关于”平等”的争论由来已久，纠缠不清，幸好经济学贡献了一把柳叶刀。

深大菜票与联系汇率

1997 年 10 月 28 日

我在深圳大学读书的头几年，菜票是校园内广泛流通的”校币”。任何人任何时候都可以到指定的窗口以”1：1″的汇率，用任何数量的人民币兑换菜票。不需要出示任何证件，没有任何数量限制。

货币之所以有用，是因为每个人都相信别人都会认为它有用！由于菜票可信，所以在校内就餐、购物、理发、交学费、交图书馆的罚款和打长途电话，菜票和人民币同样通行。又由于在餐厅吃饭只能用菜票，加上菜票比人民币更小巧，菜票就比人民币更受欢迎，成了名副其实的”校币”。

不过，即便如此，学校当局也并没有实际的”发钞”权。因为学校每发放 1 元菜票，就必定收回和保存 1 元人民币。只要校方坚守这个原则，那么实际发行” 校币”的，就不是发行菜票的校方，而是发行人民币的中国人民银行。学校内部通行的，实际是人民币，而不是菜票。假如人民币出现通货膨胀，那么校园内的菜票 也会紧跟着出现通货膨胀。但这菜票的通货膨胀，不是校方造成的，而是从中国人民银行那里”引进”的。同样，假如人民币的利率高涨，菜票的流通量也会相应下 降，因为即使没有”菜票银行”，人们也会把多余的菜票兑成人民币存入银行。

假如校方把换来的人民币烧掉，那么持有菜票的人，就无法从校方那里换回人民币，于是菜票的价值也跟与之挂钩的那部分人民币一样化为乌有。烧掉 1 元人 民币的储备，就令 1 元菜票失去价值。假如有人突然不相信菜票了，只要校方妥善保存了人民币，就完全可以满足任何兑换的要求。就算人们对菜票失去了最后一分 信心，把最后一张菜票都兑换为人民币，也一点都不打紧：校内将流通人民币。每一个持有菜票的人都从校方那里换回了人民币，只要略微修改用”菜票”为结算方 式的合约，校内的任何人、任何交易都不会受到影响。校方要做的惟一一件事情，就是将”1 元菜票兑换 1 元人民币”的联系汇率制度贯彻如一。兑换的大门愈是敞 开，人们对菜票就愈是信任。

有人会说，为了维持这个联系汇率制度，学校付出的代价也太大了：”整个学校的人民币储备都要预备豁出去了。”这个说法似是而非。需知道，那笔人民币 储备本来就是校方用自己印制的菜票兑换回来的，所以这笔人民币储备也只应该用于满足逆兑换的需要。一旦改动这个规则，让菜票与人民币间的汇率自由浮动，而 将校方所储备的人民币挪作他用，其效果就等于把这笔人民币储备烧掉了，或者是校长把它贪污了一样。菜票失去人民币的支持，其价值必定大跌，持菜票的人相当 于被洗劫了。

这个”1 元菜票兑换 1 元人民币”机制的最大好处是它剥夺了大学当局滥发菜票的权利。哪个机构有权利发行货币，哪个机构就具有悄然无声地将他人财富转为己有的权利。大学与人民银行，两害取其轻，我们宁愿将这个既危险又诱人的权力交给后者。

这个故事可以看做香港联系汇率的近似解说。香港的联系汇率制度，就是指 3 家发钞银行每发行 7.8 港元，就必须向香港的金融管理局递交 1 美元；反过来，银行如果向金融管理局上缴 7.8 港元，金融管理局就退还 1 美元。

自由主义者们一贯主张让货币的汇率自由浮动。但是作为经济学家的自由主义者们，很多都支持香港实行的联系汇率制度，因为这实质上不是一个汇率制度，而是一个货币发行制度。他们的共识是：大国如美国的发钞机制比当时的港英当局更能抵御滥发钞票的诱惑。

我们知道，一个独立自主的经济区，在（1）资金自由流动，（2）汇率稳定，以及（3）政府发钞权这三者之中，至多只能享受两者，而不可能三者兼得！

例如，英国、美国、澳大利亚等国家，既享受了（1）资金的自由流动，又享受了（3）政府发钞权，所以它们就无法享受（2）汇率稳定，即它们国家的货 币汇率是波动的，不稳定的。马来西亚和中国两个国家的政府都对汇率作行政控制，因此都享受了（2）汇率的稳定，它们也行使（3）政府发钞权，所以这两个国 家的资金就不可能自由进出国境。对阿根廷、立陶宛和香港来说，它们享有（1）境内外资金的自由流动和（2）稳定的汇率，所以这些国家和地区的政府就没有发 钞权，它们无法调节当地货币的发行量。

就这么简单吗？就这么简单！

关上了门，赶走了人

1998 年 9 月 5 日

按：1998 年 9 月 1 日，马来西亚宣布实施外汇管制，试图以此避免马币”林吉特（ringgit）”受国际金融市场波动的影响。

在席卷全球的东南亚金融风暴中，惟有完全封闭的国家依然风平浪静、置身事外。那些闭关自守的国家，国内经济根本是一潭死水，就算今天能够免受邻国经济波动的影响，也半点不令人羡慕。

不过，今天的马来西亚，却要步其后尘。马来西亚政府本周忽然宣布实施严厉的外汇管制措施：海外流通的马币”林吉特”必须在一个月内转回马来西亚境 内，否则作废；实施固定汇率制度，将林吉特兑美元的汇率无限期锁定在 3.8:1 的水平；在马来西亚股票市场上的国外资金至少要留在马来西亚国内一年；停止 马来西亚公司的股票在境外（如新加坡）的交易；严格限制出入境者携带的林吉特和外币的数量。

马来西亚打算靠封闭来避免动荡。消息一公布，吉隆坡综合股票指数应声暴跌超过 13%。市场普遍认为此举将打击投资者的信心，使投资者大量抛售林吉特 和马股，令马来西亚顿时成为高风险的投资区域。国际货币基金组织也当即表示，任何对资本流动施加的限制都会损害投资者的信心，此举会将脆弱的马来西亚经济 推向更加危险的境地。

每当经济步入动荡和萧条，一些古老的谬误就会复苏。外汇管制就是其一。一个国家货币对外币汇率的自然下跌，反映这个国家的综合购买力下降。而外汇管 制的目的，是要否定市场对货币兑换的实际供求关系，将本国货币对外币的汇率维持在能够令政府满意的水平。人为地推高汇率，就如同坚持要以对方不能接受的低 价购买对方的货物一样，只会吓走来做生意的外国人，造成贸易和投资的萎

缩，让自己脱离国际合作。当进入马来西亚的外资至少要等一年、并经过马来西亚中央银 行批准才能出去时，还剩下多少外国投资者会将资金轻易投入马来西亚呢？

政府对国际贸易施加干预的手段有很多，包括进口的关税、配额，出口的退税、补贴等。这些管制都在一定程度上歪曲了市场价格对资源配置所起的指导作 用。但是，由于这些手段往往都是在特定的行业和环境下运用，所以它们的副作用都相对温和，对整体经济的破坏力均不及”一刀切”的外汇管制那么强劲。

应该指出，外汇管制还必然伴随严重的贪污腐化现象。这是因为外汇管制势必将大量的市场决策归拢到政府的外汇管理部门。当行政手段代替了价格指标，行 政手段就蕴涵着巨大的利益。管制的权力越大，贪污的机会也就越大。每一个曾经实施外汇管制的国家都给出了活生生的例子，今后的马来西亚，是不可能独善其身 的。更可怕的是，当既得利益的官员尝到了外汇管制的甜头后，取消管制的阻力就会越来越大。

香港大学经济金融学院院长张五常指出，在实施金本位的年代，以控制黄金外流为目的的外汇管制尚有一点道理，但今天外汇管制已经失去任何理据。50 年 代，印度政府邀请国际货币权威米尔顿·弗里德曼教授到印度出谋献策，他的药方之一，是”结束外汇管制”。可惜他的建议至今仍未得到采纳。现在，印度经济依然萎靡不振，贪污腐化依然俯拾即是，《经济学人》（The Economist）在评价印度独立 50 周年的专题文章中指出，挥之不去的外汇管制是症结之一。迷信谬误，是要付代价的。

资本流动并非症结

1998 年 10 月 17 日

不理解经济现象的内在因果关系，就会在危机中手忙脚乱，药石乱投。比方说，粮食价格上涨，不是好事，因为有人要挨饿了。但因此就主张管制粮食的价格，就错了。粮食涨价只是问题的表征，粮食匮乏才是症结。限制粮食的价格，反而会抑制了粮食的供应，使问题进一步恶化。

目前，金融危机席卷全球，越来越多的人认为，根源在于资本的流动。因此他们主张，限制资本在全球范围内的自由流动，以避免问题的发生。

但是，他们找错了原因，给出的药方也不对。资本流动并非问题的症结。限制资本流动的主张受人欢迎，只是因为这样做比较容易，既能有所作为，又能避免痛苦而且棘手的机制改革。

事实上，金融危机的症结，最重要的是银行受到了政府的操控。出于政治需要或裙带关系，银行冒险将借来的外汇转贷给经营不善的国内企业，然而到期后， 这

些落后的企业无法清偿借款。改变这种状况的药方，就是切断政府意志与银行贷款之间的联系，消灭政策贷款和裙带贷款，增强银行的独立性和风险意识。金融危 机并不表明自由经济的机器失效了，恰恰相反，引发连串问题的症结，正在于那些违反自由经济原则的环节。

金融危机的另一个原因，是那些既有中央银行、又实施汇率管制的国家，在将借来的外汇转贷给国内企业时，以该国的本位币来记账。由于这些国家往往未能成功地抑制货币发行量，所以该国的货币一旦贬值，企业到期的还款，就无法折合成足够的外汇，进而引发债务危机。

第三个原因，是大型的私人金融机构的投资失误。如美国”长期资本管理（LTCM）”的亏蚀，致使相关的以高杠杆率放款的银行濒临破产。这些不顾风险的银行，是咎由自取的。

第四个原因，是某些地区的货币体制出现了漏洞，引致投机者兴风作浪。例如香港，在实施净化货币发行局的七项措施以前，只要大量沽出港元，就能大幅扯 高港元利率。本来，忠实地执行 1983 年所设计的联系汇率制度，这种情况是不会发生的。国际投机者看准了这个漏洞，连番操纵香港的汇市和股市，从中获利。

无疑，以上这些因素都是借助了资本以及资本的流动才造成问题的。一旦像红色高棉那样取消了货币，这些问题当然不会发生；一旦像马来西亚那样禁止资金 流动，这些问题当然也不会发生。但是，阻止资金流动，不仅泼走了脏水，也泼走了小孩。应该认识到，资本流动本身，并不是造成问题的症结。而阻止资金流动，却是倒行逆施，与各国拆除贸易壁垒、充分利用外资的努力背道而驰。

限制资金流动很容易，只要一纸文件就可以；相反，改革庞大的企业和银行机构，让他们承担风险和破产，就痛苦而漫长了。遗憾的是，悲观的气氛愈浓，人 们就愈急不可耐，空谈一步登天的愿望。世界银行年会上，政治家们谈论管制资金的流动，勾勒重建全球金融机制的蓝图，却不爱谈论琐碎的机制改革和头痛的债务 重组。

但是，管制资金流动只是因噎废食，而革命的蓝图越宏伟，就越容易推延，就越是画饼充饥。正如最近《经济学人》指出的，现在需要的，只是渐进的修改工程，它们虽不壮丽，却行之有效，本末兼治。

只向前看的资本价值原理

2000 年 5 月 5 日

我总是想象《书城》的读者都是向往世外桃源的清雅之士，对”资本价值”的话题恐怕会不屑。如果我想的不错，那各位就误会了。资本价值原理并非只向”钱”看，而是总向”前”看罢了。

商品的价格到底代表了什么？商品的价格，就是买方为了得到它所愿意放弃的其他事物（代价），或者说是卖方转让它所要求得到的其他补偿（代价）。的确如此，但资本价值原理深化了这个思想。

很多商品，都是耐用品。房屋、油画、软件、图书、家具、果树、汽车，它们向人们提供的服务不是瞬时全部释放的，而是在一个相当长的时间流里持续地产出的。资本价值原理指出：耐用品的价格，不是瞬时的代价，而是从现在起直到永久未来的全部代价的总和。也就是说，人们总是把耐用品未来的全部代价考虑在当 前的价格之中的。

忘掉过去的价格

资本价值原理的第一个隐含的意思是，商品目前的价格与它过去的价格历史毫无关系。你花 10 块钱买了个碗，第二天发现这是康熙用过的，那么这个碗的价值就马上升到 10 万。如果你还是用这个碗来盛饭菜，当然可以，但你得考虑，这样做的代价不是数以元计、而是数以万元计的。

人们现在谈论转让国有企业，总是这么想：计算当初这个企业投资了 5 个亿，折旧 1 个亿，所以非 4 个亿不卖。但资本价值原理是从来不究既往、永远只看未来的，如果预期这个企业以后的盈利能力低，比如说总共是 2 个亿，那它就只能值 2 个亿，而与当初投入的 5 个亿是毫无关系的。

“内建缺陷”的谬误

写教科书的人，会不会故意留一手，不一次把书籍编写得十全十美，以便不久的将来可以修订重刊，从而多赚学生几笔的书费呢？写软件的人，会不会故意留 下错误，从而可以不断发行升级版本，让用户多掏钱呢？推而广之，任何一家厂商，是否也会出于同样的动机，阻碍技术推广和产品进步呢？资本价值原理告诉我们：不！

资本价值原理的第二个隐含的意思是，”内建缺陷”的情形是不存在的。既然商品的价格包含了它未来的全部价值，那么厂商就没有必要在未来分次出售他们的产品。如果他们能够生产耐用 10 年的扫帚，他们就不会生产 10 次只能用 1 年的扫帚。

其原因有两个。第一，耐用 10 年的扫帚，它的价格必定包含了它未来 10 年的总价值，所以多次生产不耐用的扫帚没有必要；第二，生产更耐用的扫帚，能 减少以后多次推销、议价、仓储等交易费用，花一次的交易费用，就可以占领 10 年的市场份额。可见，资本家阻碍技术进步的说法，在资本价值原理面前，是不攻 自破的。

有人会为了 100 年后的成果努力吗？

是的，人们的确会为了 100 年后的成果而努力－这是资本价值原理的第三个隐含结论。有些百年陈酿，祖辈相传，呵护备至，但可能谁也没有打算开瓶畅 饮。

一棵果树，哪怕要 50 年后才能结果，也会有人去种植，而他并不指望自己能够亲口品尝它的果实。当你仰望一幢百年老屋的时候，你可曾想过，当年的主人为什么能关怀到那么久远的后代呢？

人们或许回答，那是因为追求完美的精神，那是因为关照后代的天性，那是遵从遗训、延续传统的美德。这些答案并不全错。人是有利他精神的。但是，只要考虑到我们的先辈在对待他们的同辈时所表现的自私，就难以解释为什么他们反而对虚无缥缈的后代愿意付出那么多了。

资本价值原理第三个结论，提供了更有力的答案。我们先看，一棵果树，它今天的价值是怎样计算出来的呢？把这棵果树未来每年收获的价值，根据利率折现为现值，再把这些折现的现值相加，就求得了这棵果树今天的价值。

可见，这些耐用品的当前价格，已经反映了它们未来全部的价值，所以，我们的先辈无需等到果树结果，就能把那些”未来果子”卖掉，享受”未来果子”带来的收益。

股票价格测不准原理

资本价值原理的第四个隐含结论，更是石破天惊，极具震撼力。那就是”不要试图预测股价走向！”

先让我介绍三个环环紧扣的概念：一、股票是一种耐用品，是一种预期在未来很长时间里，能够不断产生收益的商品。二、股票的价格，是股票未来全部预期 收益的现值，也就是说，股票的当前价格，是该股票未来全部收益的总和。三、股票价格的变动，是人们对股票未来全部收益预期的变动。

举个例子，如果有一只股票，它保证在今后每年产生 10 元的收益，直到永远，同时假定市场利率永远是 10%，那么这只股票每股的当前价格就是 100 元。这 100 元，是这一股股票在未来无数年里产生的收益，按照 10%的贴现率，逐一折算为当前现值的总和。换个角度来理解：只要拿着 100 元，就可以在 10%的市场利率下，在未来无数年里，每年都获得 10 元的利息收益，而永远无需动用、也不增加这 100 元的本金。

人们现在愿意花多少钱买一只股票，取决于他们预计将来能从中获得多少。如果当前的信息发生了变化，改变了人们对未来事件的预期，那么价格现在就会发 生变化。任何现实事件的变动，如果已经在预料之中，就不会改变价格。这里两个要点是：（1）股票的当前价格，取决于预期的未来收益；和（2）有关未来事件的信息一旦发生变化，价格现在就会马上发生变化。

只有未能预见的事件，才能导致当前价格变动。如果一场风暴已经摧毁了农作物，那么这家农场的股票就会马上滑落，而不会等到收割的时候才滑落。关于未 来变化的信息，也就是意外，是不可预测的。要是它们能预测，就算不上意外或变化了。如果人尽皆知利好的事情肯定要发生，那就成了当前的信息，而且体现在当 前价格之中了。

股评家经常言之凿凿：”预计下星期股票会调整，并且要等下个月才能反弹。”－那纯属猜测，倒着说也同样正确。如果那些导致价格变动的消息是可信的，股票价格现在－而不是”到时”－就会立即作出反应。

我们不是说事物发展是没有规律的，也不是说人们完全无法把握未来，而是说人们对未来的把握是不完善的。如果人类的知识是进步的，那么就总有些东西要 等到明天才能知道。正是这些明天才知道的信息，导致了股票－乃至所有耐用品－价格的变动。换句话说，不是”未来事件的走势”决定了价格的走势，而是”关于 未来事件的信息被披露的走势”决定了耐用资源价格变化的走势。

既然”当前价格反映未来预期价格”，那么结论就是，过去相继发生的价格所构成的图线，并不蕴涵未来价格走向的信息。你钻研那些图线，不能增加你获得更高回报率的机会。也就是说，你再也不要煞费心机搞什么技术分析，推断哪些股票最可能盈利了。

很多人相信”市盈率”，但那是一个不必要的指标。切中要害的，永远是对一只股票未来回报的预期，而不是它过去的历史。今年 4 月，美国科技股的大调整 中，不少网络概念股价格下跌了 90%以上，远远跌破了发行价格，难道这些股票就必定很值得买吗？一切图表、曲线，以及一切有关”支撑位、大势、转折点”的 煞有介事的高论，都是没有根据的。随便选一只股票就得了；向全部股票列表投飞镖也行。

注：本文部分内容经授权改编自阿尔钦（Armen Alchian）《大学经济学》（University Economics）。

中国股市的作用

2001 年 2 月 26 日

中国股市的第一个作用，就是提供”投资”的场所，也就是”投机”的场所。无数人殚精竭虑，企图说明”投资”和”投机”的区别，那是徒劳的。”投资”和”投机”，在行为上是没有差别的！也就是说，观察人类行为的经济学者，无法从行为上看出一个人到底是在”投资”还是在”投机”。

那为什么学者们要说那么多，试图区分”投资”和”投机”呢？因为大家觉得，”投资”是个好词，”投机”是个坏词。学者们想用”科学”的外衣，伪装自己主观的判断，想用自己设计的”标准”，往别人的行为上”套”。看得顺眼的就是”投资”，看不顺眼的就是”投机”。如此而已。

一个人，生来就要选择，生来就要投资，生来就要投机，生来就要赌－这四种说法，指的是同一种行为。买个鸡蛋，是赌它不臭；读大学，是赌将来会更体 面；

买彩票，是赌自己会中；不买彩票，是赌自己会不中；娶老婆生孩子，是赌自己能享受天伦之乐；不娶老婆，是赌自己会为婚姻所累。

有人说赌场是”零和游戏”，因为赌来赌去，钱并没有增加，所以赌场”无益”。照那么说，音乐会曲终人散后，钱也只是从听众的手上，转到了乐师的手 上，并没有增加，那也是”零和游戏”了。说这些话的人眼里只有钱。是的，听音乐不生钱，但产生了感受；赌博也不生钱，但赌徒购买了发财的希望和偶尔赢钱的快感。如果看不到这一点，就无法解释为什么音乐会和赌场都是人类历久不衰、兴旺蓬勃的行业。

股民炒股票，就是为了赚钱。他们的行为是中性的。至于张三把他们说成是”改革的先锋”，而李四把他们说成是”赌徒”，那不过是说话人自己的价值判断 罢了。经济学的任务是要解释，国企这么不济，股市操作那么不规范，为什么人们还愿意在这里花那么多钱来投资，或者说投机，或者说赌。

这就得转去谈中国股市的第二个作用了。那就是为国有企业筹集资金。古往今来，国有企业的业绩都乏善足陈。为了防止国有资产流失，为了阻止国有企业亏 损，我们曾经花了不知道多少力气。殊不知，国有资产是要流失的，国有企业是要亏损的。那么，怎样才能为国有企业补充资金呢？股市是方法之一。

中国的股市，长期以来是国有企业的集资场所。股民的资金，就是用来支持这些国有企业的经营和扩张的。但是，国有企业的亏损，是由于它内在的体制造成的，不是资金不足造成的。所以，集资并不能扭转国有企业普遍持续亏损的局面。也就是说，国有企业的回报前景一点都不乐观。

那为什么中国的股市还那么热呢？原因多不胜数，包括中国的投资渠道（即投机渠道）很少，成功投资（投机）者的示范效应，下岗人员把炒股作为一种职 业，国企凭借行政特权仍然具有盈利能力，普遍的假账假报告暂时掩盖了吓人的真相等等。这些因素都有助于解释，为什么中国股市虽然很不规范，但还是能聚集大量资金，吸引很多人参与。

还有一个重要的原因，就是大量兴风作浪的资金，其来源都是国有资金。结果，对于操盘手来说，赚是自己的，赔是国家的，所以他们格外鲁莽，格外喜欢冒 险，违规操作也格外肆无忌惮。经济学家不应该作价值判断，批评”你们赌得太凶”，而应该解释背后的前提条件。”赌得太凶”总是有原因的。

股民的心情可以理解。你买了个烂苹果，就会大呼上当，叫别人不要再买；但如果你买了只垃圾股，你就宁愿隐瞒真相，希望有人会接手。所以，虽然不少上市公司业绩不佳，但很多人还是希望它们能继续玩下去。

中国的股市，还有一个意味深长的作用，就是促进国有企业转型。前一段时间，大家在争论让严重亏损的”郑百文”公司退出股市的问题。其实，国有企业虽 然亏损，但不退出市场，那也可以，办法就是让别人进入市场，并购这些国企，收拾这些国企。”别人”是谁？最终是私人、民营企业和外资企业。

国有企业曾经享受过百般”优待”和”扶持”，我们现在既往不咎。但国有企业以后还是会亏损的。等到它再需要资金时，如果各级政府不再照顾它，它就只能到社会上和股市上融资。要资金吗？用国有股权来交换吧。

这样，国有企业的内在治理体制，就能自然而然地在股市的购并重组中得到矫正和完善。国有企业向”现代企业制度”的转型，可以通过中国股市这个渠道” 和平地”完成。当然，对于国有上市公司股票的流通和收购，目前还有严格的限制。但是，一张文件纸就能取消这些规定。十年培育出来的股市，将来是可以担当重任的。

通货膨胀与失业

2001 年 6 月 25 日

经济学者相信，”通货膨胀”与”失业”之间，存在着某种”此消彼长”的关系。于是，他们悉心构造各种理论模型（如着名的”菲利普曲线”），试图摸索其中的规律。但是，那些曾经风靡一时的模型，后来都陆续被事实推翻了。纷扰过后，经济学里还剩下多少可靠的解释呢？

通货膨胀的惟一成因

通货膨胀，就是”货币总量”相对”物品总量”不断增大的现象，粗略地说，就是货币”过多”的现象。而大家都知道，现代社会只有政府才有权印刷钞票，所以，通货膨胀的成因，就是政府发行了过量的钞票。这是通货膨胀的成因，也是通货膨胀的惟一成因。

政府有各种各样的理由多印钞票。比如，在一些税制不健全的国家，政府为了负担开支，就要通过增印钞票来暗中征税；另外，政府为了增加教育、基础建设或国防的开支，或为了援助灾民，也会增印钞票。

增印钞票的理由数之不尽，有些是正当的，有些是不正当的－更准确地说，对某些人来说是正当的，而对另外一部分人来说是不正当的。正当与否，经济学无法作出”科学的”判断。但不管怎样，经济学要指出的是，通货膨胀的成因，就是政府发行了过量的钞票。

被人误解的通胀成因

但街上流行的说法可不是这样的。人们所说的通货膨胀的成因，往往五花八门：有人说是因为房地产商人抬高了地价，有人说是因为股市里的赌风太盛，有人说是因为石油等原材料涨价，有人说是因为政府的开支太大或债务太重，有人说是因为工会成功地取得了过高的工资，等等。

这些众说纷纭的通胀成因，都是错误的。并不是说这些现象不会发生，而是这些现象本身并不会导致通货膨胀。更确切地说，这些现象，不仅不是通货膨胀的成因，有时还是通货膨胀导致的结果（有时则是其他原因造成的）。

人们为什么经常产生类似的误解呢？这是因为，当政府发行了过量的钞票，从而诱发了通货膨胀时，各种物价的上升并不是”齐头并进”的，总有一些物品要 率先涨价。然而，即使根本不存在通货膨胀，也有一些物品要涨价。于是，人们就误以为这种碰巧率先涨价的物品，就是后来”大规模涨价”的始作俑者。实际上，这种率先涨价的物品，只不过是”大规模涨价”最早的表现罢了。

相对涨价与绝对涨价

即使不存在通货膨胀，各种物品之间的相对价格，也会不停地涨跌。如果写诗的报酬高，我就去做诗人；如果编程的报酬高，那我就去做程序员。在没有通货膨胀的情况下，所有价格的变化，都仅仅是相对价格的变化，我总能根据诗人和程序员的工资，选择到底是做诗人，还是程序员。

但是，一旦出现通货膨胀，相对价格这个指标就被歪曲了。假设计算机行业是通货膨胀最早波及的行业，那么所有从事计算机行业的人，其工资收入就会率先 上涨。要知道，这种价格上涨是相对它自己的上涨，并不表示这个行业相对其他行业更加吃香，而只是这个行业最先体现了通货膨胀而已。其他行业（如诗人）的工 资收入很快就会迎头赶上。最终各行业的相对收入是大致不变的。

问题在于，在经济社会中，每个人、每个企业、甚至每个行业，都是孤立的，所以当他们的工资收入增加时，他们无从判断，到底是他们的劳动力升值了，还 是仅仅水涨船高，自己的劳动力和其他劳动力一同升值，而相互比值并没有改变。这种不确定性，是真实世界非常重要的特征，而正是由于这种不确定性，使通货膨 胀对就业造成了影响。

预期外的通胀影响就业

如果通货膨胀是在预料之内的，比如每个人都知道，各行业的工资每年将上涨5%，那么他们就不会跳槽，老板也不会多请工人干活，每个人都只会呆在原来最合适自己的地方。收入增加 5%，谁也不会高兴，因为人人都知道，别的一切开支都将增加 5%。

预期外的通货膨胀就不同了！如果通货膨胀在意料之外，那么人们就会无所适从。老板的收入忽然增加了，到底是自己的烧饼越来越受欢迎，打败了对面的麦当劳呢，还是出现了普遍的通货膨胀，所有行业的收入都会同步增加，而自己只不过碰巧走在前头罢了呢？不知道，没有办法知道！

老板们通常会静观其变，但一段时间以后，他们就得采取行动。如果认为是自己本事增加了，那么他们就会扩张业务，增加聘用工人，从而带动一片繁荣。所 以，每当出现”预期外”的通货膨胀时，就业率就往往会增加。反过来，每当出现”预期外”的通货紧缩时，失业率则往往会大幅度上升。

然而，我们应该认识到，失业率的上升，不是由于经济结构或劳动力结构发生了改变而造成的，而是由于人们接受了错误的信号而造成的。靠误导得来的”好景”是不长久的。烧饼店老板很快发现，其他的成本都追上来了，自己的实物收入并没有增加，而原先的扩张计划，则很可能因为后续资金跟不上而告吹。”预期外 ”的通货膨胀，其危害就在这里：它扭曲了价格信号，使人们用错了资源，造成了浪费。

诸位，时不时会有一些”着名专家”站出来说，要通过制造通货膨胀来提高就业率。这种说法大有问题。没错，”预期外”的通货膨胀，的确会使”就业率” 上升，但那是因为公众受到价格波动的”误导”使然。那种繁荣是短暂而虚假的。真相很快就会大白，而社会则迟早要付出更大的代价，花费漫长的时间，来纠正资 源的配置错误。

香港的经济困局

2002 年 1 月 21 日

读者转来一篇长文，洋洋近两万言，由 4 位经济学者联手撰写，内容是如何拯救香港经济。但我搜索一下，发现通篇完全没有提及”联系汇率”、”福利”、 ”地价”、”财政赤字”、”减薪”或”减价”的问题，而”通货紧缩”也只是一句带过，我便思忖：只字不提关键点，要分析得有见地，可能性很小。

理解经济现象，分析经济走势，必须从制度和约束条件着手，才能得到有意义的观点和线索。光是搬字过纸，罗列宏观经济数据，用”去年同期”、”前年同 期”的数据横比竖比，就算长篇大论，也只是”用事实解释事实”，永远弄不清楚哪些是因，哪些是果。不知道到底发生了什么事情，遑论对症下药？

联系汇率的制约

香港今天的经济困境，是由几个并发的因素造成的。首先是港英政府遗留下来的”联系汇率”机制。香港实行的”联系汇率”，不是其他国家的”外汇管制政策”，而是”港币的发行机制”。香港三大发钞银行每储备 1 美元，就发行 7.8 港元。港元实际是美元的代币，在香港流通的实际是美元。也就是说，香港政府不 具备控制货币总量的酌情权，其好处是可以避免政府滥发货币的风险。

但问题是，一旦美国发生通货膨胀，那么香港也会”引进”通货膨胀；一旦美国发生通货紧缩，那么香港也会”引进”通货紧缩，而今天香港的经济困难－物 业价值暴跌、负资产人士大增、裁员减薪、消费疲弱、利率贴近零－恰好就是”通货紧缩”的综合症状！遗憾的是，在”联系汇率”的制约下，香港政府不可能靠调 节货币总量来舒缓困难。

通货紧缩的症状

什么是”通货紧缩”？通货紧缩就是货币流通总量”意外大减”。一旦发生了意料之外的货币紧缩，经济生活中的”相对价格关系”就会发生紊乱，通货紧缩 的症状就会迸发。例如，某人原先月挣三千，供楼、伙食和娱乐各花一千。设想现在发生通货紧缩，全社会的货币总量意外地减少一半。要是各行各业都步调一致地 减价一半，那么生活本来可以照常。但问题是谁也不愿率先减价！

通货紧缩造成的困难，就是”全民一致减价”的困难。细说起来，这个困难有三层。一是心理接受的困难。要减薪减价，面子上过不去。二是获取信息的困 难。人们由于无法判断到底是自己时运不济，还是整个社会都面临通货紧缩，所以要过一段时间才肯认命。三是许多长期合约，例如银行的按揭合约、长期订单、工资合约、福利承诺等，都明文约定了固定的货币金额，几乎无法推倒重写。

大量”负资产人士”就是这样产生的。假如发生”通货膨胀”，即社会货币总量处于增长阶段，那么最走运的就是早期借钱买楼的人，他们得到了越来越”值钱”的楼房，而只需偿还固定数额的货币；相反，假如发生”通货紧缩”，即社会货币总量处于萎缩阶段，那么最倒霉的也是当初借钱买楼的人，他们必须偿还固定 数额的货币，而得到的却是越来越”不值钱”的楼房。

同样，银行的利率接近零，主要根源也是”通货紧缩”。银行的业务是借钱和还钱，而不是借物和还物；银行结算都是以”货币”为单位，而不是以”实物” 为单位的。所以，随着货币总量不断减少，”今年借多少，明年就要还多少”的难度必然大增。假如货币总量明年减少三分一，那么货币利率就很可能是负的。

从高地价到财政赤字

香港经济困境的另一方面原因，是港英政府遗留下来的”高地价、高福利”政策。香港政府的库房，很大一笔收入来自卖地。打开香港地图，会发现空地很多，已开发的很少。香港的地价极高。政府通过捏紧卖地量，无形中向香港市民收取了很高的”间接税”。

政府的这些收入，都用到庞大的财政支出项目上去了。古往今来，政府机构和社会福利都是容易膨胀，而极难压缩的。在经历”通货紧缩”的时期，由于政府 的卖地收入和税收大大减少，而财政支出则居高不下，所以很容易出现财政赤字，而这已经是事实了。接下来，财政赤字难免会侵蚀外汇储备，令本来兑换自如的”联系汇率”机制受到冲击。这未成事实，是隐患。

减价才能走出困局

在一个实行”联系汇率”的地区，如果遇到”通货紧缩”，就只剩两条出路：一是拆除”联系汇率”，让货币贬值，从而使全社会的物价水平统一自动下调；二是鼓励大家各自”减价”：消费品物价要减，楼价和房租要减，工资水平要减，政府派发的福利也要减。

但在真实世界里，减价比想象中难得多。而且，不同的项目，减价的难度也不同。易腐消费品最容易减价，耐用品减价要难一点；房租比较容易减，而楼价比 较

难。私营企业的工资已经是不容易减的了，而公务员的工资和政府派发的福利，要减就难于上青天。至于跟银行签订的抵押贷款合同，则是”死契”，没有听说可 以中途减价的。

用不到两千字的篇幅，只能说清楚一个问题，即香港的困局是：在”联系汇率”下，遇到了”通货紧缩”，所以全社会要经受”减价”的痛苦。至于解决之道，市面上流传不少，但它们有多大作用和是否可行，我还没有把握。

国有股宜按市价定期定量减持

2002 年 1 月 28 日

按：国内上市公司的股票，大部分属于暂不能在股票市场自由流通的国有股和法人股。中国政府近来打算减持国有股，将这些股票逐步解冻套现。这一做法引起股价大跌和股民的激烈争论。

我赞成国有股减持。最根本的理由，是我跟所有拥护”市场经济”的人一样，认为一个国家的资源，若大部分以政府的名义持有，那么资源的三权，即”使用权”、”收入支配权”和”转让权”，就不可能得到充分落实，这对经济发展非常不利。毫不夸张地说，”计划经济”之所以处处失败，其症结就在于”三权”没有 清晰地界定给个人。

现在的问题是，怎样把”公营资本”转变为”民营资本”？自从撒切尔夫人在英国推行”民营化”政策开始，近 20 多年来，各国曾经尝试过各种各样的方 法。而我们现在的所谓”国有股减持”，就是通过”股票市场”这一场所，把”国有股”甚至”法人股”转售给个人，从而把”公营资本”转变为”民营资本”。就中国目前的经济格局而言，这应该是最和平和有效的过渡途径了。

当然，去年财政部提出国有股减持方案的目的，据说是为了弥补”社会保障基金”的缺口。中国的社会保障基金启动不久，就遇到这么大的资金困难，令人焦虑。但那是另一个话题。不管目的是什么，只要政府真地减持了国有股，其结果就符合我们的期望。

而且，那些”国有股”从来就是”政府”的。现在政府要把它卖掉，弥补其他方面的支出，可谓天经地义。至于有些股民认为，他们在入市时没有料到，政府终有一天会把暂不流通的股票解冻，那就恐怕要怪股民一厢情愿了。

现在证监会正在征集和讨论”国有股减持方案”。最具争议性的问题有两个：一是如何给”国有股”厘定合理的售价，二是如何调节”国有股”释放的数量，避免股市受到冲击。据说目前征集到的方案已经有 4000 多个，但所有这些方案，往往都有两个弱点：一是太过复杂，这样会掩盖国有股的真实售价；二是需要相机行事，这样容易诱发腐败和不公。

就第一个目的来说，没有比”市价”更适当的了。有些减持方案主张采用”按国有股最初成本计算”或”政府让利”的原则。但那是没有依据可言的，因为” 成本”可以这样算，也可以那样算，”让利”可以多，也可以少，争论会没完没了。既然”国有股”本来就属于政府，那么政府就有权享受与其他股东一样的待遇，照市价把股票出售给任何匿名买主。这不仅最有效率，而且名正言顺。

至于第二个目的，我认为最好就是采用”定期定量、不论价格”的办法。既然国有股横竖都要减持，”冲击”就无可避免，但冲击带来的”不确定性”倒是可以避免的！

政府不妨公开约定，不论当天市价是高是低，每天都出售固定数量的国有股，最终在一定期限（例如 5 年或 10 年）内出清所有国有股和法人股。一旦市场清 楚知道政府每天抛出的股票都是定量的，那么相关的内幕消息就会绝迹，股民就能够避免大量不必要的揣测。他们只需专注于市场其他因素，就可以作出投资决策了。

这个办法比任何”相机行事”的操作方案更透明、简单、易行。相反，减持方案越”复杂”，”相机”程度越高，弄得抛售股票的数量时多时少，节奏时快时慢，消息时真时假，那么”当权者”假公济私和渎职腐败的机会就越大。这样的机会可免则免。

也谈”公平”

1996 年 7 月 13 日

按：人人都赞成”公平”，但”公平”的含义总是含糊不清。

假如有两个选择：假设我付出相等的劳力，一家公司付给我 1 万元，但这家公司里和我同一级别的同事，由于他们是外籍员工的缘故，每月的收入比我多 10 倍；另外一家公司付给我 1 千元，而且这家公司对内外籍员工的待遇都是相等的，都是 1 千元，那么，我必定会选择前面那家绝对工资高但待遇不公平的公司，而放弃后面那家虽然公平但绝对工资很低的公司。

有一个误解，以为人们要且只要知道自己与其他人同样富裕，就会感到幸福。这样的人是有的，那是一些妒忌心压倒一切的变态分子。

大多数人真正关心的是自己经济地位提高的绝对数值－我选择只多要 10 万，而不选择亿万富翁比尔·盖茨破产，不得不到振华路跟我一起上班。能增进我幸 福的是前者，而不是后者。我愿让弗莱明（Sir Alexander Fleming，青霉素的发明者）大富大贵，我只要一支青霉素，而不希望他改行扫大街（与我同行），我却不幸死于肺炎。

采用强制力使”公平”迈进一步，就使效率后退一步。给”公平”加上引号，是因为这其实并不公平。盖茨腰缠万贯，而我因庸碌而无财，那才是公平的。财 富的分布曲线，与智商、运气、个人爱好等分布曲线相吻合，才是公平。另外，不要企图按照盖茨的努力和幸运的比例，把他的财富一分为二，把属于幸运造成的那 部分拿给大家共享。企图划分努力和幸运的比例，不可能。

你以为”最终产品的公平”与”机会的公平”是可以分开的，而你追求的仅仅是后者，不是前者？不，这两者没有差别，完全是同一回事。

所以，当你觉得今天的普通百姓比祖先们具有更多的”机会”时，可能是因为他们今天得到的”最终产品”绝对增加了。一般人的孩子都能够上大学，并不是 ”机会”更公平了，而是他们父母的生产力提高了，能够支付更多的闲暇时间和更大的智力投资资金，而这时候财富分布的差距，可能比以往多数人无钱上学时大得 多。

笑了。

是否该死

1997 年 12 月 3 日

最近读到一篇文章，讨论爱滋病与道德的关系，里面有这么一段：

“爱滋病毒是攻击及毁灭人类的最强劲武器，发放病毒最有效途径就是首先破坏人们的道德系统。只有道德系统被人们自行瓦解，这个病毒才能发挥最大的威力与效用。爱滋病毒来源于遥远的外星球，而治疗爱滋病毒最有效的药物就是我们中华民族历时五千年所炼制的万能灵丹－道德。”

我忍不住要回应一下。

肺结核曾经足以毁灭人类。假如呼吸有罪，那么抵制肺结核的最有效药物肯定也是中国的灵丹－道德。

我有时会旁听公司的女同事讨论电视剧剧情。有一次，剧中某位”陈世美”因为拈花惹草，得了爱滋病。讲到这个情节，全公司里最温柔的那个女孩子，就兴高采烈地说：”该死！”

“不至于吧。”我心里一惊。是什么，我继续想，让一个温柔小姐雀跃于别人的死呢？是道德。

只要选取适当的道德标准，很多人的死就是活该：赛车冠军塞纳为了追求刺激死于车祸，活该；弘法大师偷吃牛肉得了疯牛症，死去活该；不甘寂寞的王妃跟花花公子约会，为了避人耳目，结果车毁人亡，也是活该……

宗教的虔诚，可以令慈祥的老大妈在布鲁诺（Giordano Bruno，1548-1600.2.17，因主张无限宇宙与多种世界理论，被罗马教廷按顽固异端分子的罪名处死）的脚下添一把柴火；道德上的定罪，可以让温柔的小姐变得惨无人道。

是时候用理性和科学来主导我们的世界观了。

我们应该认识到：爱滋病不是上帝对人类性行为的谴责。所有染病的人，都是不幸的。爱滋病是人类共同的敌人，而绝不是道德家的武器。

只有科学，而不是道德，才能帮助我们减轻人类在追求幸福的道路上所付出的代价，从而鼓励我们更加大胆地追求幸福，而不是回避和唾弃幸福。

也谈克隆

1999 年 3 月 5 日

克隆技术问世，招来的是恐慌。十多个发达国家的元首们匆忙签订了禁止对人进行克隆实验的协议。一向习惯于从传播媒介接受知识和观念的大众，也懒得三思，开始人云亦云。

知道吗？克隆人，只能复制一个人的 DNA，只能复制一个人的生物特性。而一个人所以成为一个完整的人，除了生物特性外，更重要的是他所处的环境。而环境，是不能克隆的。

很多人担心，如果可以克隆人，那么有人大量克隆希特勒怎么办？

哈哈。须知道，即使在没有克隆技术的世界，也已经到处是希特勒了。

这些人之所以成为这些人，关键不是他们的 DNA 造就的，而是他们所处的环境和游戏规则造就的。简而言之，就是制度决定了人的行为。

在互联网上，随便就可以找到希望对日本人实施种族灭绝的激进民族主义者，但他们的狂热，几乎总是止于言表。究其原因，是因为他们都受到了制度和各种客观条件的约束。反过来说，一旦条件成熟，任何人都可能变成男盗女娼，或者是战争狂人。

不必禁止克隆希特勒，因为，腼腆的他可能成为今天的数学家陈景润；也无须特别关照爱因斯坦的克隆，因为，懒惰的他很可能只是个管子工。

长期观察人类婚姻案例的经济学家指出，人类寻找配偶的标准和动物并无二致 - 寻找智力和体力上同自己相近的。经过无数次的选择，我们相信今天存活的人，都是比较”优生”的。

克隆技术可以为人类的医疗事业提供更多选择。但是，谁也没有暗示，克隆可以使人类节省生养、教育的投资。

既然如此，克隆跟生育相比，所造成的社会后果，又有什么不同呢？

对于那些习惯从制度、契约的角度来分析和处理人类社会问题的人来说，生物克隆技术本身是中性的。况且，时间和具体环境不能克隆，一个人不可能两次踏入同一条河流，所以，对克隆技术的恐慌是不必要的。

烟民们的官司

1999 年 9 月 4 日

美国的州政府和烟民控告美国烟草公司。他们指责烟商早在六七十年代，就已经知道吸烟会危害健康，增加致癌机会，但一直向公众隐瞒，继续引诱人吸烟，因此摧毁了无数烟民的健康。这些官司的索赔金额，动辄百亿美元。

烟草公司的确有错，错就错在知情不告、刻意隐瞒。这也恰是过去类似几宗官司得以胜诉的突破口。市场经济充满了欺诈，但欺诈不是市场经济。维护厂商与 顾客自愿达成交易的权利，是市场经济的基本信条，而欺诈行为与之格格不入。烟商宣传香烟无损健康，不会上瘾，当然应该受到惩罚。

但是，假如烟商开诚布公地正告烟民：吸烟可能造成危害，而烟民还是要选择吸烟的话，那造成的损失，应该由谁来承担呢，是烟商，还是烟民？当然是烟民自己。

盎格鲁-撒克逊（Anglo-Saxon）的习惯法原则，为解决多方如何分摊责任的问题，提供了指导性的思路。那是说，要权衡各方避免损失的能力。 越有能力避免损失的一方，他应该承担的责任就越大。用经济学的话来说，就是为避免损失需要付出的成本越低的人，他应该承担的责任就越大。

拿吸烟的事来说，烟草商要掌握烟草的成分、搜集烟民的健康数据，显然比分散而独立的烟民要方便得多。同样道理，电视机厂商测定电视屏幕的辐射程度， 食品商公布食物的成分，汽车设计者指出汽车的安全性能，显然也都比分散而独立的顾客来做这些事情要方便廉价得多。所以，烟草商与其他类型的厂商一样，向烟 民披露香烟的成分以及可能造成的后果，是责无旁贷的。

然而，烟商的责任应该到此为止。在知情的情况下，根据同一个习惯法原则，烟民 - 而不是烟商 - 应该自行判断是否应该吸烟，并独立承担后果。这是因为，烟商只了解香烟，并不了解烟民。要烟商去为每个烟民量体裁衣，为他们在过瘾与疾病之间作抉择，是非常困难的。

有人会问：香烟有害，为什么还要让烟商生产销售？答案是：因为香烟也有”益”。曾经有一个哲人，问他的学生：”我有办法，可以使商品丰富，社会繁 荣，生活惬意。不过，代价是每年要葬送一千个人的生命，你接受吗？”学生说：”当然不接受，生命是无价的！”哲人于是回答：”那我们就不要再用汽车了。”

其实，生命本来就是用来消耗的。快乐似神仙，短命几年又何妨？在西方，绿色环保分子不仅反对污染，还反对核技术、反对汽车、反对香烟、反对现代化的 生活方式。然而，如果白天主要砍柴，晚上主要睡觉，看病要跋涉一天，看戏要等到新年，那样的活法，生命又岂止缩短一半？烟民利用香烟增加生活的趣味，天经 地义；只是吸烟之余还要求烟商承担代价，就于理不合了。

天气预报的生意经

1999 年 9 月 26 日

强烈飓风”弗洛伊德”吹袭美国。风向尚未明朗之际，东南沿岸 200 多万居民，在官方的敦促下紧急疏散。数以万计的汽车造成公路大塞车，被佛罗里达州政府称之为和平时期最大规模的疏散行动。天气预报，在这次”和平大疏散”中，扮演了重要的角色。

天气预报的”价值”，用简单的方法就可以估算出来：假设平均每个人，都愿意花 100 美元来免却逃难旅途的奔波劳顿，那么即使关于飓风”弗洛伊德”的 预测完全错了，这个错误的预测，至多只会引致 2 亿美元的损失；反过来，如果平均每个人在一场飓风中至少会损失 1000 美元，而大家都愿意付出 1000 美元 来弥补飓风可能造成的破坏，那么预测如果正确，它就至少避免了 20 亿美元的损失。

虽然没有多少人觉得天气预报很能”挣钱”，但它无疑极具”价值”。自从 1854 年成立了政府气象站后，天气预报就发挥了重要的作用。据估计，人类在天气预报上每投入 1 美元，就可以在避免伤亡、保护收成等方面，得到 15 美元的回报。

近 20 年来，天气预报的准确率大有提高。现在，3 天预报的准确率，与 1981 年的当天预报相当，而 10 天预报，也很快成为天气预报的标准了。

令人惊奇的是，在市场经济下，天气预报竟然成为一门有利可图的生意。据《经济学人》报道，英国的政府气象局，营业收入在欧洲的同行中最高，一年有 4000 万美元－虽然距离他们 2.58 亿美元的支出，还差一大截。法国的政府气象局，把每天的天气预报，卖给法国最大的商业电视台 TF1，每年就获得收入 32 万美元，而 TF1 在天气预报节目前后插播的广告收入，竟然高达 2.6 亿美元。

世上没有免费午餐。人们一天到晚看电视节目，都可以是免费的。只有当他们被电视广告说服，购买相应的商品时，他们才为那些电视节目付费。由于做传媒的

人，自信有人会来做广告；做广告的人，自信有人会来消费，一环接一环，所以守株待兔式的间接收费，照样可以做到疏而不漏。

但如果把天气预报也看做是一套电视节目，或者报纸上的一个专栏，那它就仍然是赔钱的制作，原因是天气预报的知识产权保护还不够充分。

联合国属下的”世界气象组织”，拥有 185 个会员国，免费交换气象资料。而一些经营天气预报的私营企业，就利用这些公开的数据，加工成特定地区的天气预报，出售给传媒和企业，从而分占了政府气象台的市场份额。

由于美国法律规定，气象资料不准作为商品出售牟利。于是，美国作为世界气象组织的成员，免费获得了其他国家的气象资料，转手就被美国国内各家商业气 象机构利用。欧洲的政府气象部门，指责这些商业机构巧取豪夺，不公平竞争；有趣的是，那些商业气象机构，则反咬一口，指责各国政府气象台互相勾结，”倾销 ”天气预报。”不正当竞争”的罪名，人人都能活学活用了。

为了限制气象资料流失，世界气象组织在 1995 年规定，各地的气象局虽然可以继续免费交换资料，但不准将他们分析加工的天气预报出售到国外。然而， 随着互联网势如破竹，这个规定早就形同虚设了。如何保护气象预报这个既极具价值、又极易亏本的行业，仍然是商人和知识产权专家的难题。

金钱与专家意见

1999 年 10 月 8 日

萨缪尔森说过：”只要我能写经济学，谁掌权都不要紧。”－专家总企望靠言论来影响社会，尽管败多胜少是意料中事，他们也还是乐于直抒己见。几个月 前，美国 240 位大学和研究所的学者，包括以开创”公共选择学派”闻名的塔洛克（Gordon Tullock），联名上书克林顿总统，为微软等大企业撑腰。

这封信大致是说：反垄断法本来是用来对付垄断者”高价格、低质量”的行为的，但是现在情况恰恰相反，消费者享受着不断降低的价格和不断提高的质量。 一些竞争对手的日子越来越难过，便转而向政府寻求行政帮助。最近政府几宗针对微软、英特尔、VISA 卡与万事达卡的反垄断诉讼，推涛作浪者都不是消费者， 而是被告企业的竞争对手。这个现象令人忧虑。自由竞争才是信息产业健康发展的根本动力。因此，呼吁有关当局撤销那些证据不足的反垄断起诉，云云。

这封信立场鲜明，道出签名人的心声；这是给总统的公开信，签名人也都知道；后来，这封信连同 240 位签名人的姓名和所在院校，以全版广告的形式，同时刊登在 6 月 2 日的《纽约时报》和《华盛顿邮报》上，签名人也没有异议。

问题是，新闻界两个星期前才披露，给两份报纸的广告费，是由微软公司支付的。争论便由此而生。一位签了名的经济学家哈奇姆（Simon Hakim）表示，要是他早知如此，就不会签名。不过，另一位经济学教授利波维茨（Stan J. Liebowitz）则说，尽管他事前也不知道，但谁来付钱刊登公开信，根本不影响他的立场。

争论的焦点是，微软到底应不应该资助为自己辩护的人、并传播有利自己的观点？专家、学者、评论员，在研究和发表观点的时候，应不应该接受企业的资助？而大众又应该怎样看待那些得到资助的机构所发表的意见？

其实，这些争论之所以产生，是因为人们对所谓”客观评论”的标准太过苛刻，苛刻到已经与评论本身无关的程度。人们以评论的发表人是谁、发表途径如何 等标准来衡量评论的”客观性”，而不管评论本身正确与否。要是发表评论的过程花了微软的钱，评论就因此失去了”客观性”，那反过来是不是可以质疑，有些人 之所以批评微软，仅仅是因为他们尚未收到微软的钱呢？

还有，人们也混淆了思想上的独立判断，以及物质上的宣传推广两者之间的差别。任何”独立”的思想言论，都必须”依靠”经济物品来记载和传播。尽管你 有言论自由，但你并没有无偿使用别人的草坪、扩音器或报纸版面等”经济物品”的权利。同样道理，尽管你对事物作出了独立的判断，但没有了”经济物品”的支 援，你的思想成果就形同虚设，对社会毫无影响。

美国的大学和研究机构，无不是接受了各方面的物质支援，才把思想工作开展下去的。事实上，微软公司资助研究机构，而这些研究机构同时也接受其他企业的资助。微软的对手们也在做同样的事情。这一切都是公开、合理而且合法的。

人们应当逐渐接受类似的资助活动，并摆脱”资助人是谁”的影响，自行独立判断。希望哈奇姆先生有朝一日收回他的反悔，并说：”直抒己见的公开信，就算微软付钱登报，我也照签不误。”

生活中的”成本”

2000 年 9 月 18 日

成本，就是最大的代价。更准确地说，你获得某件商品的成本，就是你为了得到这件商品所必须放弃的最高价值。本文就从这个平平无奇的定义开始，介绍生活中三个常见的应用。

分工和交易

人类即使无所作为，也有一定的收入，那是天赋的 - 阳光、泉水、树荫、野兽、矿山、鱼鲜、黄金。但我们今天享受的远远不止这些。那么，我们身边的资源和

财富是如何增长的呢？发达国家为什么会发达呢？有人解释：因为他们曾经掠夺。

但这没有说服力。掠夺的本身，只能解释他们当时的富裕，并不能解释后来的增长。财富不增长，掠夺者就最多停留在过去的生活水准上，更何况坐吃山会 空。事实上，穷的未必更穷，富的未必更富。要是贫富的结局用初始的状态就可以解释，那还要经济学理论来干什么？换言之，经济学的任务之一，就是用来解释人类的收入和财富是如何增长的。

人类增加收入的来源有两个。一个是靠结队作业。团队产出要比各成员单干的产出总和更大。另一个增加收入的来源，就是分工与交易。经济学上坚如磐石的”相对优势原理”解释了这一来源。

假设社会上只有鲁班和盖茨两个人，他们需要两种物品：家具和软件。那么，他们各自生产这两种商品的成本是不一样的。鲁班写程序的成本，就是那些放弃 不做的家具；同样，盖茨做木工的成本，就是那些放弃不写的软件。他们必须权衡两种选择的成本。如果他们从事对自己来说成本最低的生产活动，然后与对方交换 产品，就能节省成本，从而增加双方的收入。这就是”相对优势原理”。

让我们对这个原理作进一步解释。首先，没有不变的、客观的、一般化的”成本”。生产成本总是相对每个个人而言的！盖茨和鲁班的绝对能力的高低无关紧 要。即使盖茨是个全才，编软件和做木工都比鲁班强，那也没关系，这个原理照样适用。盖茨做木工的成本（放弃了的盖茨能编写的软件），照样比鲁班做木工的成本（放弃了的鲁班能编写的软件）高很多！

同样地，一个国家哪怕再发达，也有很多不适合她自己做的产业；而一个国家哪怕样样都比别国落后，她也还是有许多具有相对优势的产业可以选择。这是因为，生产成本是相对自身而言的。

其次，投资回报率已经考虑在内了。鲁班的确可以从 Basic 学到 C++，最终成为编程高手；而盖茨也的确可以从刨木板、弹墨线做起。但比较总收益和总成本，这样的投资还是不合算的。否则，他们本来就会去作那样的投资了。

同理，在贫困山区开设小学英语课程是不明智的。让那里的孩子学英语，不仅没有收益，还是累赘，是奢侈，是浪费，跟以营养不良为代价来换取梵高 (Vincent Willem van Gogh）的油画没有差别。不要用个别脱颖而出的罕见例子来反驳。我们应该惦记千万”陪读生”付出的代价和结局。如果预期无法离开山区，他们就应该积累更 多生存和生产的实际经验，而不是英语单词。

第三，分工交易有副作用吗？有的，那就是当第三个竞争者进入原来的”二人市场”后，新形势下成本较高的厂商不得不转营，并蒙受损失。

第三个竞争者进入，会分占了原来成本较高的厂商的收入，使原来成本较高的厂商蒙受一定的损失。但是，第三个竞争者的进入，会使社会的总财富进一步增 长，其增长的幅度一定超过原来成本较高的厂商所蒙受的损失。对此，社会可以运用

税收等政策，拿第三个竞争者的部分收入补贴受损害的厂商。应该强调，无论这个厂商是否得到补贴，只要市场开放，社会的总财富已经得到了提高，个别厂商受到的损害，不应该成为阻碍全社会开放的理由。

在讨论中国加入 WTO 的问题上，国内不少舆论，站在个别的生产成本较高的生产者的立场，没有看到开放是整个社会的利益的提高，而只觉得开放市场是对个别生产者的损害，所以”开放市场”，在他们的笔下，竟然成了”让步”。

不，如果阳光普照，那么全社会的得益，会远远超过蜡烛商人的损失！开放市场，分工交易，是人类增加收入的两条道路之一。

利润会迅速转化为成本

竞争会把利润转化为更高的成本！今天的利润，明天就会变为成本。

您在旧货摊上花 1 块钱买了一个茶壶，如果这个茶壶第二天证实是康熙皇帝用过的，它的价格便涨到了 1 万元。你获得了 9999 元的意外收入，也就是盈 利。但从第二天起，你每天沏茶的成本，就不是按照这个茶壶的买入价格来折算了，而是应该按照这个茶壶的现价来折算。换句话说，你现在用这个茶壶沏茶的成 本，比过去提高了 1 万倍！如果要降低成本，恐怕就不应该用它来给自己沏茶了。

一个企业如果引进了新设备，使利润增长了一倍，那么这台设备就是利润的来源。但是，如果你下次打算在市场里继续按照原来的价格购买这种可以带来利润的设备，那么你会失望而归，因为竞争无所不在，别人为了仿效你，已经抬高了这种设备的价格，使得昨日的利润，变成了今日的成本

如果别人购买了那台机器，却无法实现你能实现的利润，那么应该提高价格的就不是那台设备，而是你。是你特别的才能带来了利润。是你更加值钱了，而不 是机器。这时候，使用你，就是成本更高的活动。当人们争夺你的时候，你的薪水就会提高。竞争无处不在，其结果是利润迅速转化为成本，使得一切资源的回报率 趋于相等。

沉没成本不是成本

聪明的投资者，在做决策时，会分辨”初期成本”和”沉没成本”的区别。你花 10 元的”初期成本”购买了面值 10 元的邮票，这一举动的成本是多少？是 零。因为你可以把邮票按照原来的价格卖出去。你的举动并没有令你失去什么。但是，你花 10 元买了一个汉堡包并咬了一口，你这一举动的成本是多少？是 10 元。因为吃过的汉堡无法转卖出去。

“沉没成本”是那些后来的举动所无法挽回的成本。无论你继续吃完这个汉堡，还是丢掉，那 10 元都是你没有办法收回的。所以，你用 10 元的”初期成本”购买这个汉堡包时，其”沉没成本”是 10 元。

投资和入行的”门槛”，不是”初期成本”，而是”沉没成本”，因为它一旦投入就无法挽回。学习古汉语的沉没成本，比学习英语的沉没成本大，因为英语的知识比较容易转化为其他欧洲语言的知识，但古汉语比英语更难挪用。

电话公司铺设的电缆，几乎不能用来做别的事情，所以它的沉没成本很大。在决策前，必须考虑铺设电缆的成本，看看未来的收入是否足够抵偿。但是，电缆 一旦完成铺设，它就成为沉没成本－它不再是成本，不再影响以后的行动决策了。只要收入能够抵偿维持经营的成本，即使无法收回沉没成本，企业也应该继续运作 下去。

对于一个已经存在的电话公司来说，它可以用非常低的价格阻吓新竞争者的进入，因为既有的电话公司已经完成了投资，所以无须考虑已经沉没的成本，只要收入足以抵偿运营成本就可以了；而新竞争者由于还没有动手投资，所以必定要求收回全部的成本，否则就不会投资。可见，如果政府为了刻意营造”竞争”的局 面，便扶持新竞争者进入，那可能是一种浪费。

我小时候学习拼音的成本已经沉没。我现在用拼音输入，效率虽低，却无须重新学习。五笔打字虽然效率高，但必须投入两个星期的时间来掌握。我花不起这么长的时间。所以到现在为止，我还是用效率较低的拼音输入法，我感觉这更经济合算。

注：本文部分内容经授权改编自阿尔钦（Armen Alchian）《大学经济学》（University Economics）。

从安乐死说起

2001 年 5 月 7 日

为什么人家生了孩子我们就高兴，有丧事我们就感到悲伤呢？那是因为我们自己不是局中人。

－马克·吐温（Mark Twain，1835－1910）

设身处地想一想，有些人来这个世界仿佛只是为了含辛茹苦，我们怎么能替他的降生感到高兴？有些人病入膏肓，生不如死，我们怎么忍心勒令他们继续受折磨？

4 月 10 日，荷兰议会通过了”安乐死”法案，据此医生可以帮助病人”安然死亡”。这项法案显示，无论是谁，只要身在荷兰，就可以按照安乐死的法案来 执行操作。消息传出后，世界各地不少病人便忙着打听细节，筹备赶赴荷兰受死。局外人在口头上议论纷纷，而局中人则已经用实际行动来响应了。显而易见，这项 法案是危重病人的福音。

死亡是每个人的总路线。让濒临死亡的人得到安乐，那是再好不过的事情。病入膏肓时，是活命，还是死亡，谁都没有确切的答案－连病人本人也不知道确切的答案！但决定总是要作的，如果拒绝作出决定，那么拖延的本身，可能就是一个错误的决定。

基督徒说决定生命终结的权利，仅仅掌握在上帝手上。但那只是一厢情愿的教条。在真实世界里，人类的行为，与这一教条并不吻合。现实的情况是，人们追 求的是幸福，而不是活命。当活命成为痛苦，当病人深信局势已经不可救药时，结束生命就是追求幸福的最后选择。而”安乐死”法案的核心，就是扫除病人追求幸 福的障碍，允许医生帮助病人实施生与死的决定。

推而广之，我们看待”安乐死”的态度，也适用于自杀和慢性自杀。我们应当正视现实：自杀现象是普遍存在的，而且它们未必一概不值得。慢性自杀也是如此：老年人有病不医，康复无望的病人服用对身体有害无益的镇静剂，生活没有奔头的人大量抽烟、终日酗酒，都是合理的慢性自杀。

从自暴自弃，到有病不医，到寻求”安乐死”，甚至自杀，统统都是”如何消费生命”的问题。如何消费生命，取决于个人对自己生命的预期。有些人总在蓄 势待发，有些人则喜欢匆匆透支。在这个问题上，荷兰人的态度最豁达，而且一脉相承。是的，荷兰是第一个让”安乐死”合法化的国家，但记性好的读者不会感到 惊讶，这完全有迹可循，因为荷兰早就是一个允许服用大麻的国家了。

如何消费自己的生命，那是外人应当尊重的个人抉择。抉择总有错误的时候，就像吃饭、工作、开工厂总有出错的时候一样。人们不是要禁止吃饭、工作、开 工厂，而只是要防止”吃错东西”、”做错事”和”开错工厂”而已。同样，人们要反对的恐怕只是”不值得的自杀”，而不是”所有自杀”。

有意思的问题是，自杀是不是犯法？如果是，应该如何惩罚？如果不是，那么慢性自杀又是不是犯法？如果不是，那么自愿吸毒又是不是犯法？

大学的恋爱用途

2001 年 5 月 14 日

中国的大学禁欲并且不提倡恋爱。学生宿舍门口赫然”禁止异性入内”的招牌，火眼金睛坐在那里看守的大叔、大妈，拿着手电筒在黑暗处巡逻的纠察队，都是为阻隔男女学生、不让他们顺顺当当谈恋爱而设置的。殊不知，这样一来，大学的一大用途就被废了。

大学存在了将近一千年。大学为什么会存在，大学的用途是什么？大学提供了一个让知识代代相传的场所；大学也是将来雇主甄选劳动力的筛子；大学还能让 学

生学会欣赏和享受人生，启发他们的理想和创造力，并把他们培养成讲人道和富有责任感的人。但大学有一项一贯重要而从未被指出的用途，那就是谈恋爱。

这还得从家庭的经济作用说起。大家成天关心经济，想方设法搞好企业的经营，但我们身边还有另一类极其重要的企业，却往往被忽略了，那就是家庭。家庭过去得不到经济学者的重视，主要原因是家庭这种企业的”产出”没有记录在案。

想一想家庭成员们所扮演的角色吧：性伴侣、厨师、裁缝、护士、采购员、司机、秘书、室内设计师、心理辅导员、清洁工、搬运工、水电工、形象顾问、前 程顾问、公共关系助理、人力资源的创造者（母亲）、保育员、教师、保安员、会计师、园丁等等。要是每个家庭都雇佣其他家庭的成员来提供这些服务，那么”记 录在案”的国民收入就会暴增！

任何人都有机会享受家庭所创造的”产出”。两个般配的人，不分贵贱美丑，甚至不论性别异同，只要他们走到一起，幸福竟然就能无中生有！任何人，只要有幸组织一个成功的家庭，那就是值得骄傲的功绩，这功绩绝不比办了一间盈利的工厂、找到一份高薪的工作逊色。

明白了这一点，我们就不免产生疑问：既然大学生搞点科研，学着经商，为报社写点稿子，都是受到鼓励的事情，那谈恋爱为什么偏偏就遭到刻意的打压？大学期间谈恋爱、找对象，那是为将来组织家庭积累经验，那是人生极其重要的历程，其社会效益不可低估。

在旧观念中，”人才”的含义很狭窄，大学只是一条制造人才的”生产流水线”，大学生只有坐怀不乱、按部就班，始能”成才”。那些被逮到发生性行为的 学生，结局就是被勒令退学。校方从来不能证明禁欲对学术有什么帮助。那些学生被开除，只是因为违反了校规，而不是因为发生了性行为。

但观念已经改变。读大学，已经日益成为发现自我、开发自我的过程。恋爱关键在于”谈”，而不是要”成”。恋人们从一段恋爱中学到的相处之道，不比哪一门功课次要。让学生们身体力行，培养健康而开明的恋爱观，将来不知道能避免多少人间悲剧。

况且，找个好对象很难，最难就是要作长期的打算，要寻求”长期内带来的总收益最大”的伴侣，要从恋人当前的蛛丝马迹，推测他将来的所作所为。在真实 世界里，搜寻和选择配偶的难度，绝不亚于筹组一家成功企业的难度。所以，尝试是必须的。既然大学里”潜在配偶”恰好济济一堂，此时不谈，更待何时？

对于大学目前”禁欲”的规定，大学生应该遵守，因为坏规定也是规定。如果你准备违规，那么你就得承担后果。但是，只要这些规定可以商榷和修改，那么 我们就应该据理力争，大胆阐明大学生谈恋爱的好处。当然，社会上绝不可能对这个问题众口一词。所以，上策是让各大学自行定夺，让学生和父母多一点选择。

大学和学生之间，毕竟是一种”教育服务的买卖合约关系”，双方本来就可以协商”你情我愿”的条款。某所大学决定严禁学生恋爱？那是可以的，只要学生买

账就行。那跟有些餐厅规定客人必须穿西装才能进去、唱片公司规定女歌星不准生小孩是一样的道理。

问题在于，学生现在别无选择。读大学曾经是特权，大学费用几乎全部由国家负担。既然国家”请”你读大学，你就得守”东主”的规矩。不管何故，只要国家规定了大学生不能谈恋爱、同居、结婚和生育，那你就得遵守。这毕竟是一种合约，尽管这是”独此一家”的合约。

然而，今天，大学生已经逐渐从”受惠者”转变为”消费者”，而大学也逐渐从”施与人”转变为”服务商”。当将来中国的民营大学或股份制大学兴起，那 么这种关系就会更加明确。到时候，”教育买卖合约”的选择就必定更加丰富。但不用等将来，办学者现在就可以思考：谈恋爱是不是大学的用途之一？

学术的自由竞争

1999 年 2 月 16 日

学术的自由竞争是残酷的。我虽然要维护你说话的权力，但我不能不拼命地批驳你的观点。假如我失败了，那么我的努力将立刻转化为对你的观点的信服。

我们要让别人说话，要始终让别人说话，但仅此而已。更多的仁慈和宽容都是有害的。

在爱智慧的人所组成的圈子里，没有权势，没有贵贱，只有知识。知识就是威信。这个圈子维系的时间越长，滥竽充数的情况就越难容身。

在这样的圈子里，只要谁说过一两句有分量的话，就会始终被人们记住，原封不动地被引用；只要谁说过一两句错话，也会始终被记住，原封不动地被引用；只要谁沉不住气，用谩骂来胡乱抵挡，就会被当作笑柄；只要谁说过一两句不诚实的话，他就会名誉扫地。

在爱智慧的人所组成的圈子里，只有始终保持诚实和对真理的虔敬，才能受人尊重，即使他的论点后来被证明统统错了。

我们不应该惮于批评，哪怕是严厉的批评。对手说话的权利和对对手的批评，缺少了任何一方面，都不是学术的自由竞争。

哈耶克-走出奴役之路

1999 年 5 月 14 日

（注：尹忠东是本文的合作者。）

先知的命运是这样展开的：先被讥讽，后被冷落，人们直到山穷水尽，才再次想起他，而这恰恰是弗里德利希·冯·哈耶克 （Hayek，Friedrich August Von，1899-1992）一生的总结。今年 5 月 8 日，是这位伟大的经济学家、法学家和思想家的百年诞辰纪念日，在此谨致敬意。

在西方自由主义和政治哲学的领域中，哈耶克是一位极为重要的人物。他不仅是西方最重要的自由主义学术团体”朝圣山学会（The Mont Pelerin Society）”的创始人，1974 年诺贝尔经济学奖的得主，还是与凯恩斯（John Maynard Keynes，1883-1946）针锋相对的理论对手，更是预言形形色色干预主义可怕后果的先知。

20 世纪 50 年代，干预主义红极一时。存在主义鼻祖萨特（Jean-Paul Sartre），飞身到苏联取经；一代哲人罗素（Bertrand Russell），对苏维埃的计划经济无限憧憬；欧洲各左派政党纷纷顺利上台执政；英国、法国的国有化运动进行得如火如荼，北欧的福利主义所提供的”人类 关怀”羡煞旁人……一时间，计划经济、凯恩斯主义、福利主义、国家干预主义，都成了美好社会的代名词。

1945 年，在学术上正青云直上的哈耶克，清楚地认识到干预主义理论的谬误，并对世界广泛实践这些错误理论的前景深感忧虑，奋笔疾书，写下了《通往 奴役之路》（The Road to Serfdom）。他苦口婆心地警戒世人：”通往地狱之路，常由善意铺设……如果人类放弃自由主义的精神，想凭着良好的意愿，自以为是地去计划、设计社 会，必将把人类引向深渊。”

由于牛顿物理学的空前成功，知识分子们普遍坚信，既然控制和计划在科技领域行得通，也就同样可以用来解决社会问题。但哈耶克却认为，社会科学研究的 对象远比自然科学复杂。由于信息总是分散地掌握在每个个人手里，所以对人类社会或经济事务作大一统的计划，注定要失败。在《致命的自负》（The Fatal Conceit）中他写道：”要人类意识到自身认识能力非常有限，与要人类增加对自然的认识，两者不仅同样重要，而且前者要比后者困难得多。”

哈耶克不仅反对极权主义，也反对福利主义；他不仅反对计划经济，也反对凯恩斯的国家干预主义。他反对的目标是如此之多，处处树敌，使他一夜间变成知 识界异端，名誉扫地。一些着名学府拒绝聘请他任教，他不得不离开欧洲。但即使到了思想较为自由的美国，他也只能辗转在大学里谋到一个不太对口的职位。

哈耶克当然没有气馁。在一些行事低调的富商的资助下，他不仅继续埋头着述，还将分散在各个大学里受左派势力排挤的学者团结起来，创办了着名的”朝圣山学会”，不仅交流学术，还互相勉励。

哈耶克一生经历坎坷，声誉大起大落。爱他的人，视他为指路明灯；恨他的人，视他为恶魔怪兽。丘吉尔曾多次引用哈耶克的话，反对对手工党的国有化计 划；撒切尔夫人（Margaret Thatcher）在大学时期就读过《通往奴役之路》，到执政初期，她曾拿了本哈耶克的《自由宪章》（The Constitution of Liberty），

往政策研究员面前一放，说”我们信这套”；而布什总统也向哈耶克颁授了总统自由勋章，表彰他的学术贡献。

另一方面，从50年代开始，前苏联、前捷克斯洛伐克等国家，则指派专人，不断撰写批判文章，清除哈耶克的”毒害”。但出人意料的是，有些年轻学者在 研读哈耶克的着作后，竟被深深地折服了。这些人中包括了冷战结束后领导国家改革的俄罗斯总理盖达尔（Yegor Gaydar）和捷克总理克劳斯（Václav Klaus）。克劳斯曾回忆道：”当年在图书馆里秉烛夜读哈耶克，是我一生中最美好的时刻。”

早在五六十年代，我国学者就将哈耶克的着作译出。可惜当时这些书只能是”内部读物”，只是专供学者批判使用的”毒草”标本。直到80年代末，哈耶克 的论文集《个人主义与经济秩序》才真正在中国大陆出版发行。去年，国内又出版发行了邓正来翻译的《自由秩序原理》（即《自由宪章》的中译本）。着名经济学 家茅于轼在北京开坛宣扬哈耶克的思想，被国际学术界视为我国解放思想的新里程。

是的，未必条条大路都通向罗马，但一个人只要不懈地探求自由和繁荣的原理，那么他或早或迟，都必定要走过哈耶克这扇大门。

射不中经济学的箭

2000年1月10日

知识分子对经济学的抵触情绪依然是普遍而强烈的，最常见的诘难包括：”经济学不能解释一切”、”金钱不能代表一切”、”人并非总是自私的”，以及” 人往往不是理智的，所以未必能实现利益最大化”等等。这些射向经济学的箭都是有力的，只是都没有瞄准经济学的本质，所以只能呼啸而过。

对此，经济学家首先要承担责任，因为在开始的时候，他们如果能够把经济学的用意说得更准确、更全面，这些不必要的箭是会减少的－尽管它们最终只是呼啸而过。

经济学的解释范围

最常见的经济学的定义就有问题。经济学家应该改口，与其说”经济学是研究资源最佳配置的科学”，不如说”经济学是解释人类行为的科学”。

因为经济学从来没有把自己的眼光局限于实物资源。相反，经济学一开始就建立在人们对事物的”个人估值”的概念上，并以此为基础，分析人们为了实现最大个人估值，是如何根据”均衡边际”的原则不断作出选择的。

如果人们认识到这一点，也就是说，认识到经济学的根本任务就是分析人的选择，那么当加里·贝克尔用经济学分析婚姻和犯罪，诺思用经济学分析战争和历 史，张五常用经济学分析孝顺，波斯纳（Richard Allen Posner）用经济学分析习惯法的判例，科斯用经济学分析污染，以及布坎南用经济学来分析民主选举的时候，人们就不至于那么大惊小怪、深觉被人冒犯了。

是的，经济学不能解释一切，但经济学始终想方设法、并且已经卓有成效地解释了大量人类的选择行为。经济学的确有其局限范围，但这个范围要比一般人以为的要宽广得多。

“全部成本”有别于”货币成本”

其次，经济学的初级教科书，应该在最开始的阶段，就介绍并强调”货币成本”和”全部成本”的概念。

“什么是成本？”据说阿尔钦教授常常在博士论文答辩中提出这个天真质朴的问题。成本就是你所放弃的东西。换句话说，你选择做某事所引致的成本，就是你为了做该事所放弃了的其他事物。

你决定花 30 元看一场 2 小时的电影，其成本，就是这 30 元所能买到的最好的其他商品，再加上那 2 小时你如果做别的事情所能得到的最大满足！你决定今晚跟甲小姐约会，其成本，就是你跟次一位最动人的乙小姐的约会。

选择等于成本，两者形影不离！然而，我们生活中面临的绝大多数选择 - 也就是成本，都不是以货币的形式体现的。因此，在每天面临选择的时候，我们要盯住的是”全部成本”，而并非”货币成本”。

只有这样，我们才能理解，为什么有人愿意光顾黄牛党，为什么罕见有人自己动手组装照相机，为什么人们要下馆子，以及为什么人们喜欢买名牌商品。盯住”全部成本”，而不只是”货币成本”，你这辈子就可以避免无数的损失。

是的，金钱不能代表一切，但经济学除了在叙述问题时务求简化外，恐怕从来没有犯过、或者早就纠正了这个偏颇。经济学所关注的从来不局限于金钱

走火入魔的汪丁丁

2000 年 9 月 11 日

按：汪丁丁在国内是知名经济学者，他在国内大众媒体发表大量经济散文，多旁征博引，寓意隐晦，令不少读者感到高深莫测。

最近到上海，一位编辑朋友向我投诉：”他的文章里竟然有方程式！”

他，就是汪丁丁，《财经》杂志的学术顾问。”没那么夸张吧？为什么不到学报投稿？”我笑道。

后来我看了他的那几篇文章，的确有微积分，还有怪异的中文，黑格尔式的黑话，以及大错特错的经济学图线。

怪异的中文

汪丁丁在《社会博弈与中国教育的两极化》中写道：”这里所说的’权利’意义广泛，通常被社会理论学家分类为’政治的”经济的”文化的’，或者常识性地被理解为’对他人的影响力’。”

第一句说”意义广泛”，第二句转头去说分类，第三句误用”或者”，因为它和第二句是并列而不是二中选一的选择关系。况且，”常识性地被理解为”不是中文，而是假洋鬼子的句式。

汪丁丁在《”梯度”？”极点”？”精神”？》中写道：”如果古代希腊和北美的殖民英雄们仅仅满足于’好日子’，那么再辉煌的殖民地也难免’灰飞烟灭’的结局”。

如果还没有”灰飞烟灭”，就说他们不满足于”好日子”；如果”灰飞湮灭”了，就是满足于”好日子”。总不可能错的话，说了等于没说。况且，用主观上的”知足不知足”来解释一个民族的兴衰，何说服力之有？

黑格尔式的黑话

那么，什么是”黑格尔式的黑话”？我们先找两段黑格尔的原文来看看。

“声音是物质各部分分离的特殊状态的变化，是这种状态之否定的结果－纯然是特殊的一种抽象或一种理念的理想。因此，这种变化本身直接就是物质特定存在的否定。（《黑格尔·自然哲学》）”

再来，”内在精神和民族的历史才是精神的历史，宪制是由它铸造并将由它铸造的。一切要素都达到了它的自由存在，这种意志就是一种现实的决定个体的意志，它就是君主制。（《黑格尔·哲学全书》）”

－您看不懂吗？我懂。那是胡话！

类似地，汪丁丁在《”梯度”？”极点”？”精神”？》中又写道：”精神，它的外化是’观念’，从人的思考中诞生出一个新世界－在那里制度与人互相复制从而互相延续着生命。经济学家把这个过程叫做’发展’，它只不过是精神的展开罢了。”

我反过来说”观念的外化是精神”有什么不妥吗？反过来说”一个新世界诞生了人的思考”可以吗？我把”精神的展开”改成”制度的展开”可以吗？

都可以，只要煞有介事，怎么写都行。汪丁丁和黑格尔都一样，说的都是语无伦次、耗费读者精力的”黑话”，或曰梦话、独白、呓语、胡说。

杜撰的图线

汪丁丁在《社会博弈与中国教育的两极化》中把小学、中学、大学、博士、博士后等教育并列在同一条坐标轴上，然后写道：”我用一条先向下倾斜再向上倾 斜后再度向下倾斜的需求曲线来概括作为间接需求的对教育的需求。而这条特异的需求曲线与正常供应曲线的三个交点的中间那一点，也即不稳定均衡点E……”

汪丁丁在这篇文章里所说的”需求曲线”，是他杜撰的怪物。

首先，不同的商品的需求曲线，是不能首尾相连的。能说顾客对色拉、罗宋汤、面包、牛排、红酒、甜品和毛巾的需求曲线，是一条向下倾斜再向上倾斜后再度向下倾斜再向上倾斜后再度向下倾斜的需求曲线吗？

其次，需求曲线上没有什么点是”不稳定”的。需求曲线不是滑梯，要落到什么比较低的位置才算”稳定”。能说刚吃了色拉的人和连甜品都吃完的人就比较稳定，正在吃牛排的人就不稳定－非得吃下去，不然就吐出来吗？

第三，绝对没有向上倾斜的需求曲线！有时候人们需要更贵的商品，那是因为他们需要另外一种更好的商品，这表示为另一条位置更高、但依然向下倾斜的需求曲线，而不表示为一条掉转方向、向上攀升的需求曲线。

例如，你不要咸鱼要鲍鱼，那表示为一条位置更高的需求曲线，但这条需求曲线仍然是向右下方倾斜的。也就是说，这种鲍鱼越便宜，你要得越多；如果免费赠送就多多益善，而不是反而不要。

任何商品，包括所谓的”炫耀品”，都是如此！应该指出，”炫耀品”是一个多余的、令人误入歧途的概念。有人创造这个词，是因为他没有掌握需求曲线的表达方法，所以才搬出一个新名堂来自圆其说。要是”炫耀品”的概念是成立的，那么世界上任何商品就都是”炫耀品”了。

经济学上，”需求”和”需求量”是两个不同的概念。一种”需求”，表示为一整条需求曲线；而一个”需求量”，则表示为某条需求曲线上的一个点。

一条固定的需求曲线，对应一种固定的”需求”，也就是说：（1）商品是不变的，是同一种商品；（2）顾客对这种固定商品的喜好程度也是不变的。变化的只有价格和”需求量”这两个因素！

当”需求”不变时，”需求量”与价格成反比：价格越高，”需求量”越小；价格越低，”需求量”越大。这种变化关系，表示为在固定的需求曲线上的滑动。

但是，如果顾客对这种商品的好感增加了（不管出于什么原因，诸如收入增加、产品的质量提高、赶时髦等），那么他的”需求”（而不是”需求量”）就发生

了变动，那将表示为需求曲线整条地向上移动，而不是沿着原有的需求曲线的滑动。

所有这些基本概念，本来都有严格的定义和用法。遗憾的是，在汪丁丁的文章里，这些概念成了大杂烩。不同的人群、不同的产品、不同的数量，拼成了此起彼伏的怪线。

学术上有深湛的创见，是困难的、罕见的、宝贵的、可遇不可求的；而假装有深湛的创见，则是可怜的、滑稽的、作风不正的、缺乏鉴赏力的。

物理学上没有创见？不要紧，塌塌实实做个电工好了，不要去创造法轮功；经济学上没有创见？不要紧，一年一年教授和应用需求定律好了，不要去创造什么”经济学哲学”，那是皇帝的新衣。

后记：下笔批评汪丁丁前，我花了 3 个星期细读他那两篇文章，并反复推敲自己的观点。是的，汪丁丁在国内名气颇大，而我是后辈，对他提出严重的指控，难免有人会认为我是在博出名。幸好我对此向来毫不介意，因为我显然无须为了避免出名而隐瞒己见。

那我犹豫什么呢？科斯（Ronald Coase）说过：不清不楚的思想，别人也无从清楚指出它的错处（Not being clear, it was never clearly wrong.）。既要出手批评不清楚的思想，又要防止自己随之落入不清楚的泥潭，这是我举棋不定的原因。稳妥的做法，是一方面对别人故弄玄虚的文章置之不 理，另一方面自己多写清楚的文章来倡导较好的品味。但我最后决定冒险出手，原因是看到他在需求曲线上错得分明。

本文发表后，流传甚广，争论至今。《万科周刊》、《书城》和《经济学消息报》等纸媒体和数十家网站相继转载，汪丁丁则先后至少发表 6 篇文章回应。有 趣的是，其中丁丁说我”对黑格尔的表达方式看上去真是’恨之入骨’，所以不惜用’文化革命’的语言着实痛痛快快地’批评’了一番”。殊不知，我对黑格尔的 批评，完全来自波普尔的《开放社会及其敌人》（The Open Society and its Enemies），而该书中文版上竟赫然印着”本书执行主编汪丁丁”几个字。看来丁丁并不知道，应该把账记在波普尔身上。

我对故弄玄虚的深恶痛绝，的确来自波普尔。他在《反对大词》（Against Big Words）中写道：”受过不充分教育的人的傲慢，就是夸夸其谈，佯装具有我们所不具有的智慧。它的诀窍是：同义反复和琐屑之事再加上自相矛盾的胡言。另一个诀窍是：写下一些几乎无法理解的夸大言词，不时添加一些琐屑之事。大多数哲学系（尤其社会学系）的智力标准都流于浮夸，并纵容虚假的知识，而这些人似 乎都极渊博。”

至于波普尔的描述是否适用于汪丁丁的”经济哲学散文”，就请读者独立判断吧。

与大师为伍——读张五常《经济解释》

2001 年 5 月 21 日

按：《21 世纪经济报道》于同日始连载张五常《经济解释》。事有凑巧，他的连载与我的专栏同在一个版面，该报主编于是嘱咐我对该书作一简介。

要说清楚，张五常的《经济解释》有两个完全不同的版本。一是他过去的英文论文集，由易宪容和张卫东翻译，朱泱审校，商务印书馆出版。二是他尚在以中 文撰写的学术论着。该书拟分《科学说需求》、《供应的行为》和《制度的选择》三卷构成。不同的书，用相同的名字，是张教授的意思。也是他的糊涂。更奇怪的 是，朋友们每次向他提起，建议他改动前者的书名，他都支吾以对，左右言他。

《21 世纪经济报道》要连载的是后者。本文发表时，张教授才刚刚写完该书的第一卷。我当时占据的材料，一是这《经济解释》的第一卷《科学说需求》， 二是张教授过去的论文和散文，三是他关于该书整体构思及若干章节的多次谈话，四是他的老师阿尔钦（Armen Alchian）的着作和思想体系。

我们应该阅读大师的原着。与其他领域的经典一样，经济学大师的着作，其精华在于他所构筑的”体系”和他所使用的”方法”。阅读大师的作品，最大的好 处是体会大师的思路，并在内心与大师对话。如果只是断章取义，而不通读原文，就没有办法理解大师眼中的世界，也没有办法体会大师对轻重的拿捏。

张五常是幸运的。半个世纪以来，他屡遇名师。他有幸选择了斯密、马歇尔和费雪等大师，把他们的着作作为日夕钻研的对象；他有幸得到阿尔钦、科斯和弗里德曼等大师的指点，进而与他们切磋过招。

张五常也是稳扎稳打的。他坚持不懈地了解世事和解释现象，并对产权和交易费用理论作出了突破性的贡献，这使他成为”传统价格理论”的大师，成为经济学人的思考对象和学习楷模。而《经济解释》这部书稿，则是我们得以了解其思想精华和治学态度的最佳途径。

融入最新学术成果

在《经济解释》这部书稿中，张五常融入了一项新颖、重要、被广泛解释、而所有现行教科书均迟迟没有载入的内容，那就是”新制度经济学”的研究成果－产权和交易费用理论。这些内容当然是《经济解释》最精彩的部分之一。读者将有关的章节与科斯和阿尔钦的结论比照，就不难看出”青”是否胜于”蓝”了。

《经济解释》理论体系的另一特点是，它逻辑划一、前后连贯、一气呵成，并无”微观”与”宏观”之分。大部分风行一时的宏观经济理论模型已经被事实推 翻。

由于《经济解释》只阐述至今依然坚如磐石的经济原理，而不充当经济思想史的展览馆，所以它比现行的”萨缪尔森体系”的经济学教科书更加可靠。

随着产权和企业理论的兴起，很多经济学者追捧”卸责”、”偷懒”、”败德”、”信息不对称”、”机会主义”等新发明的概念，并用这些概念解释社会上各种”欺骗”、”敲竹杠”、”损人利己”的行为。

而张五常则认为，这些概念在理论上都是多余的，因为经济学已经把”人追求利益最大化”作为最基本的假设，而无论是”卸责”、”偷懒”，还是”败德 ”，都是”人追求利益最大化”的具体表现而已。创造这些新词，对理论本身并无增益，而只不过是”说完再说”或”用事实解释事实”罢了。在张五常的眼里，仅仅创造新名词，并不是学术贡献；而用事实解释事实，则是无耻。

在《经济解释》这部书稿中，张五常利用了卡尔纳普（Rudolf Carnap）和波普尔等人的科学哲学成果，用以处理经济学的概念和构筑经济学的体系。他恪守逻辑经验主义的科学原则，拒斥学术上的投机取巧，与浮夸卖弄的学者形成鲜明对照。

区分理智与情感

有些经济学者，将”道德”、”终极关怀”、”文化取向”、”阶级立场”、”意识形态”，与经济学科学混为一谈，草创出各种怪物。

而张五常则从不把个人的情感和偏好，混入经济学科学的推理之中。他早在求学阶段，就已经在好莱坞教授人像摄影，举办个人摄影展览。到底做艺术家，还 是经济学家，曾是他当年取舍的鱼与熊掌。今天，他仍然醉心于书法、古代诗词和艺术品收藏。但是，他的艺术才华却从未干扰他的科学逻辑。

在《经济解释》这部书稿中，张五常为我们提供了一个洁净的学术范本，读者可以从中领悟，一个接受了扎实科学训练的人，是如何冷却自己的情感，将”好不好”（价值判断）、”怎么办”（政策建议）和”为什么”（科学解释）三者划得泾渭分明的。

全神贯注于真实世界

一些自诩研究”经济哲学”的学者，成天不是”制度的创新”，就是”文明的反思”，大词颠来倒去，其实空洞无物；他们甚至标榜自己对生活一无所知，但 那其实很不光彩。经济学是一门解释人类行为和社会现象的科学，而生活才是经济学的实验室。经济学家如果不了解生活，便只能解释并不存在的假象。

而张五常则热爱生活，对生活知之甚多 - 从少年时代与容国团合伙摆擂台赚钱，到后来在美国的海边养蚝；从在年宵花市卖桔，到深入调查炼油工业的每个生 产细节；从一头埋在专利合同中研究知识产权，到流连于玉器市场揣摩估价的规律；从参与香港联系汇率制度的创建，到对中国经济改革的考察，他始终以纯真的眼光，全神贯注于真实的世界。

在《经济解释》这部书稿中，张五常列举了大量实例，尤其是立足亚洲的实例。充满数学符号的经济学着作，已经汗牛充栋；但以真实例子取胜的经济学着作，则依然寥寥无几－无疑，《国富论》是一本，《经济解释》也将是一本。

……

与大师为伍，是为了启发”思考”，而非寻找”信仰”。我们不是要挑选”值得坚信”的书籍，然后奉为教条；我们是要寻找”值得思考”的经典，藉此开拓视野。张五常的《经济解释》符合这个标准，值得我们一再阅读和思考。

夏业良的失策

2002 年 5 月 14 日

按：北京大学经济研究中心博士夏业良在 2002 年 1 月出版的《经济学茶座》第 7 期发表了《给”张五常热”降温》一文，并在《文汇报》和《南方周末》 发表了该文的修订版。夏文认为张五常的学术观点”以偏概全、误导学生”。这些受到夏业良批评的学术观点包括：对数学的反感、反对博弈论的研究方向、反对产 权理论中”界外效益”的提法、把整套经济学归结为三个基本点、斯密的《国富论》和费雪的《利息理论》都是后人望尘莫及的经典等。此外，夏文还认为张五常喜 欢借名人抬举自己。同年 4 月，张五常到北京大学讲演，又吸引了大批记者前来观战。其间夏业良提问，张五常作答，事后夏业良表示并未改变看法。

出于偶然，终于通读了夏业良批评张五常的文章，才意识到我是不应该沉默的。是的，我几个月前已经瞥过这篇文章，只是觉得作者不了解张五常，所以没当 回事。今天再细看，才体会到作者的弦外之音。我既是张五常的朋友，又认识夏业良，对夏文提到的内容也有了解，所以应该写下自己的感受。

（1）

有人认为，夏业良写这篇文章是为了出名。这样批评不得要领。诚然，说到名声，没有谁是不在乎的。夏业良不例外。看他在网上挂出的个人简历，除了学术 文章和经历外，做过什么体面的接待工作，谁称赞过他，他都巨细无遗地罗列。这说明夏业良爱惜自己的名声。这样的人只会衷心直说，不会为了出名而胡诌。胡诌 只能博取臭名。

（2）

不过，虽说夏业良率直，但他文中没有一句是就事论事的学术批评。他只是把张五常对自己学术成果的总结罗列出来，在它们前面冠以”在笔者看来，张五常 的夸张倒算得上是石破天惊了，比如说……”，或”作为产权经济学家，张五常竟然坚持反对界外效益理论……”，便自以为大”攻”告成了。

试问这算什么批评？难倒你觉得”石破天惊”就是错的？”产权经济学家”为什么就不能”反对界外效益理论”？况且，既然张五常是”坚持反对”，而不是偶然反对，夏业良就更应该打醒十二分精神，去找张五常的推论来研读，而不是贸然指责张五常”竟然”。

事实上，连因产权理论获得诺贝尔经济学奖的科斯（Ronald Coase），也是反对界外效应理论的。张五常的老师赫舒拉法（Jack Hirshleifer）曾经写道：”老教授们正在争论着张五常究竟是谁的学生。科斯说教了张五常成本与界外效应（那是说，为什么没有界外效应） （Economic Inquiry, Jack Hirshleifer, October 1998）。”

我不是要由此证明科斯和张五常的观点正确。正确与否是另一回事。我也不打算考证他们谁先提出了这个观点。谁来领功倒是次要的。我只是想告诉夏博士：作为产权经济学家和诺贝尔经济学奖得主，张五常和科斯一致认为没有界外效应，这竟然是事实。

（3）

以我所知，张五常的那些观点，包括对”界外效应”的批驳，对所有权和使用权的厘定，对价格管制分析框架的彻底重建，对博弈论和经济学充斥抽象数学的批评，都是他三十多年来苦心磨砺的学术心得和贡献，而绝不是在演讲和散文中的信口开河。

思想可以比说话快很多。这一点在张五常身上格外明显。在交谈时，你一问，他就想到千言万语，结果是支支吾吾，只答你一句最要害的。遇到这种情况，你 应该把他的片言只语记在心上，事后反复思量，并一再重读他的论着，这样你就会发现它们其实一脉相承。我的经验是，不少自以为高明的发问，他往往早就写过答 案。

张五常在北大演讲时，夏业良提问”为什么现在的 MBA 学费比几年前贵，但现在想读的人反而更多？”张只是回答”需求增加，价格上升”。夏后来对记者 说张五常答非所问。我认为夏业良这次也仍然是衷心直说，但这样的衷心直说，只能表明他尚未掌握需求定律（参考《需求曲线必定向下》，薛兆丰，2001 年 12 月 12 日）。

（4）

关于”三招变两招”。张五常认为经济学的核心有两点，一是”局限条件下求利益最大化”，二是”代价越高、需求量越小”。这一观点最先发表在他 1998 年出任美国西部经济学会会长的演词（The Transaction Costs Paradigm，Steven N. S. Cheung，1998）中。要说明的是，原文的核心是三点，即还有”成本是放弃了的最大代价”一项。事隔两年，他进一步简化，变为两点。

显然，这是张五常穷三十年探索后对经济学理论体系的高度概括。在准备这篇演词时，张五常曾把稿子寄给弗里德曼（Milton Friedman）。弗里德曼替他作了

修改，并评价这篇论文为”经典之作（classic）”。滑稽的是，它到了夏业良那里，便成了张五常”以偏概全、误 导学生”的主要把柄。

夏业良自称拜服弗里德曼，在家里挂着他的照片（《制度是怎样炼成的》，夏业良，2002）。但认得他老人家的外貌，未必认得他老人家的思想。我想， 张五常”三招变两招”的经过，要是出现在一篇标明经弗里德曼润色的”会长就职演词”里，夏业良大抵不敢这么说；可它偏偏出现在张五常的大白话演讲中，就难怪夏博士认不出来了。

（5）

再说张五常对经济学家滥用数学的批评。张五常早就选定了这样的研究道路：经济学的出发点应该是解释真实世界，而不是构筑无法与真实世界建立对应关系的数学模型。张五常的抗议，有排山倒海之势。他最近受到国内某些专搞数学的”经济学者”指责，与他撼动了这些人在学生心目中的权威地位有关。

然而，对滥用数学提出质疑，并非只有张五常一人。几年前我到美国拜访阿尔钦（Armen Alchian）。他就是张五常左一句”Armen”、右一句”Alchian”的启蒙老师艾智仁。我在他办公室闲聊时，进来另一位面善的老人。阿尔钦笑 嘻嘻地介绍说：”这就是德姆塞茨（Harold Demsetz），这是我跟你说过的兆丰。”

寒暄之后，德姆塞茨教授说明来意：他是送文章来的。我一看大惊：是张五常的《价格理论快要失传了》！该文慨叹经济学中数学取代了思想。有人把它逐段 译成英文，在张五常母校的师友间流传。阿尔钦把文章放进皮包，说要回家慢读。后来，我又和阿尔钦谈起五花八门的宏观经济模型。他老人家说，那些陈腐的数学 模型都不值得编进新的教科书里。他年轻时也曾摆弄过类似的玩意，现在想起来觉得羞愧（shameful）。

“阿尔钦”这个名字，夏业良也认得。夏说自己曾因为《新帕尔格雷夫经济学大辞典》中的”阿尔钦”条目是由张五常撰写，而为华人经济学家感到骄傲。但不论是张五常，还是阿尔钦和德姆塞茨，都是反对滥用数学的。我不敢说夏公好龙，但动不动扣人”误导学生”的帽子，未免冒失。

（6）

对于张五常的学术贡献，夏文是这样评述的：”笔者并不怀疑张五常的智力和他在产权经济学方面曾经做出的贡献，虽然这种贡献在过去 20 年中已经被他自己放大了许多倍，似乎弄到他自己都相信有资格获得诺贝尔经济学奖了。”

我想，不管得什么奖，多少要靠运气，得不到就是得不到。诺贝尔经济学奖是殊荣，必须有更大的运气。所以，我们一般都愿意祝福任何一位经济学家得奖，其中也少不了祝福张五常。

但夏业良不是这样祈望的。这不要紧。不过，他既然如此贬损张五常的学术贡献，我便想借用前诺贝尔经济学奖委员会主席瓦伦（Lars Werin）对张五常的评价，

来给读者一个对照，看看没有资格评奖的人这么说了，有资格评奖的人又是怎么说的。

瓦伦写道：”关于这个经典的发展，我想，要选出一些明显而又没有疑问的主导研究，差不多是不可能的。然而，这里那里有一些雄心勃勃的年轻学者，应用 那新的工具以正确的科学方法从事。其中一个是 30 岁的张五常。如果胜利的桂冠应该授予某人的话，我认为一定是这个人”（Introduction to The Theory of Share Tenancy, Las Werin, 2000）。

（7）

再说夏业良对张五常生活逸事的批评。张五常说自己曾经教过容国团乒乓球入门，但两个月后就比不过他，于是自知没有乒乓球的天赋。如此而已。对容国团，张五常感情至深，写过催人落泪的《忆容国团》。而夏业良却在这段故事旁边加上脚注：”此说真伪已无法找容国团核实了。”

张五常儿时的玩伴，容国团的家人，许多今天还健在，夏博士大可以去求证！然而，令人意想不到的是，有人把这段脚注告诉张五常，张五常竟朗声大笑：”死无对证？你告诉他，张五常也说自己教过贝多芬作曲，那也是死无对证的，他怎么不去说呢？”

（8）

张五常又说过一个故事。1988 年，在无锡一个破茶寮里，他和弗里德曼遇到了一个青年。这个青年认出了张五常，于是上前打躬作揖；而当张五常介绍身 边的弗里德曼时，那青年就站不稳了。夏业良给这个故事注释道：”1988 年的大陆青年中对张五常那样了解和倾慕的大概只有他的亲戚。”

其实，1988 年的大陆青年，并非个个都是 1988 年的夏业良。早在 1985 年，现北大教授周其仁就已经在北京读到”私印”的张五常的《卖桔者 言》（《真实世界的经济学》，周其仁，2001 年）；1988 年初，四川人民出版社将《卖桔者言》收入”走向未来丛书”出版，首印 32000 本，一售而 空；1988 年 9 月 11 日，弗里德曼在入住上海希尔顿酒店后，一位厦门大学的女同学登门求见，她当时已在翻译弗里德曼的着作，自费来上海只为听一场演讲 （Two Lucky People，Milton & Rose D. Friedman，1998）。

我认为，任何一个有求知欲的青年，只要读过《卖桔者言》，就难免想恭维张五常几句；任何一个愿意为弗里德曼无偿倾注精力的青年，若忽然遇见弗老，都难免喜不自禁。顶多可以修正的是，若那青年恰好是夏业良，当然就什么都不会发生。

（9）

夏文的修订版呼吁要为”张五常热”降温，要同学们不要过多关注”下场的主力队员”，而应该把仰慕的眼光转移到”来自中国大陆”的经济学者身上，其中包

括杨小凯和钱颖一等人。夏业良不知道，学术可不是时尚，从来没有地域和年龄标准可言！

但说到提携后辈，我知道张五常曾经力荐过一位”出自清华、资历一流”的华裔经济学者接替他的教职，可惜因各种原因未能实现，张五常还因此大发牢骚（《中西兼通何难之有？》，张五常，2000 年 9 月 28 日）。这个人就是夏业良所说的钱颖一。对比之下，夏生劝别人不要”仰慕”张老，就更显酸溜溜了。

我与夏业良有一面之缘。前年，他向我任顾问的报刊投稿，编辑问过我意见；去年，他主动请求把他的文集加入以张五常打头阵的经济散文系列出版，出版社 问过我意见；最近，他又去信代理张五常作品的花千树出版公司，请求在香港出版他的文集，编辑又来问我意见。我读过他三篇文章，前两篇是关于”微软垄断”和 ”价格听证会”的，都不同意他的观点，但这一篇写得最失策。

经济学能帮多大忙

2000 年 10 月 23 日

中国的知识分子多数贫寒而有大志，为国读书的使命感自幼就生根发芽。我十年前接触波普尔和弗里德曼的书籍并开始用功，原因也少不了这一点。但是，我越读就越失望。

为什么？因为胡说八道的”经济学家”太多，有寡不敌众的感觉吗？不是的。胡说八道的人的确多，什么洪水有利第几产业，什么要靠花钱来恢复信心，什么 最低工资制度能够保障穷人，什么扶持这个倾斜那个，什么中国底子薄所以不能搞自由贸易，什么餐厅设定最低消费是欺负顾客，什么反倾销、反暴利、反勾结……的确寡不敌众。

但这根本不重要！反过来，即使这个社会人人都有弗里德曼、阿尔钦、科斯、张五常一样的经济学见识，对经济的繁荣也于事无补！

对”知识救国”的失望，是因为我越来越意识到，老同学尹忠东的话是对的－大学时他就多次提醒我：人的思想和行为是两回事，人的思想可以有很大的差别，但他们的行动都是一样的。

去买麦当劳，你很想守秩序排队，还想隔得很开，不要身贴身－身贴身完全没必要。但如果是那样，你就一直远远站着吧。所有人都以为你只是在等人。

排队的好处他们不懂吗？可能不懂，但即使懂，正如你自己，也照样得挤进去。不挤不得食。你和他们的思想境界或许有巨大的差异，但身历其境，你的行动跟他们的都是一样的。你或许曾经迟疑，那你就已经吃亏。

相信每位读者都遇到过－或者自己就是－曾经誓言要抵制”日货”或”美货”的人。我跟他们争个面红耳赤，结果还是水火不容。但行动上呢？他们的”刻意牺牲”其实很小，只不过是买诺基亚手机和NEC手机的差别而已。如果为了帮助他们更彻底地履行他们的誓言，好意告诉他们，其实诺基亚也采用了日本人的技术，而NEC其实是在中国组装的，电话公司里的芯片都是美国货，山水音响其实是香港的资金，《还珠格格》是用日本机器拍摄剪辑的，他们就会觉得我在抬杠。

说，可以有很多套；做，则只有一套。思想上，大家可以天马行空，各执己见，乱说一通，然后一口咬定－不要紧，没代价。但是，如果付诸行动，则要承受 实实在在的损失。口头上我们势必要跟对手过不去，但行动上我们很难跟自己的钱包过不去。结果，在一定的约束条件下，可观察的人的行为都是非常相近的，至少 相比他们内心想法的差异而言，确是如此。正因如是，思想上的伪劣商品，比实物世界的伪劣商品多得多！

谁也没见过哪个实战的商业经理手头上有一张”边际成本曲线和价格曲线相交图”。更确切地说，从来没有人掌握生活和商业中的”边际”数据－甚至可能连自以为掌握的人都没有。这是因为，人们在做决策的时候，从来不会用”边际”的概念去思考，就像人们在走路的时候不会思索着重力定律，吞咽的时候默念消化酶 的作用原理一样。

我们永远不知道为什么李嘉诚那么做就会获得成功。说”不知道”，那是因为很多失败的人也是那么做的。有人想模仿巴菲特（Warren Buffet）的成功经验，但无数失败的人也是那么做的，而另外很多不那么做的人却也同样取得了成功。

张学良的原配夫人于凤至，宽容地接受了赵四小姐。我们不知道她如何能够做到那一步，是聪明，是开通，是愚忠，是屈从？我们不知道。我们只知道，只有那样，三人才能继续和睦共处。

贫穷的农村家庭为什么要多生男丁？是聪明，是愚昧，是迷信，是传统？我们不知道。我们只知道，在那样的条件下，子女是储蓄和投资的主要途径，只有男丁多的家庭，日子才更容易支撑，父母晚年才更有保障。至于这些不懂经济学的农民为什么会发现并坚持这个选择，我们不知道。

应该开诚布公地告诉读者：经济学不知道怎样把一个人训练成为成功的商人。要成功，那么运气、努力和经验就缺一不可，但是，经济学没有能力逐一掂量这 些因素、逐一对这些因素论功行赏。经济学只是指出一个企业要符合什么条件才更有机会在竞争中生存和发展。但怎样才能达到这个点，经济学就束手无策，无言以 答了。

经济学是解释人的行为的经验科学。它解释的对象是可观察的人的行为，而不是不可观察的动机、愿望、理想、观点和感受。经济学只是解释－也仅能解释－人们”做了什么”，而无法解释人们”怎么会这么做了”。

这类似于：我们知道做学问应该具有想象力，但怎样才能具备想象力，就是另一回事了；我们知道有些小孩子营养不良，但怎样才能让他吸收营养，就是另一回事了；我们知道有些国家的法制薄弱，但如何健全法制，就是另一回事了。

一个在大学教书的经济学教授的言论，与他如果担任海关关长或国土局局长时的行为，是有很大不同的。孰好孰坏不是我们这里讨论的目的，我们只是指出，人们的行为依赖于他所处的约束条件，而与他的或许五花八门的观念和理想没有多大的关系。

坏的经济政策为什么会施行？这往往是在特定约束条件下，人们角逐自身利益的结果。他们要那样做，才去寻找自圆其说的理由，而不是他们先找到合理的理 论后，才根据这个理论来行事。我们常常会颠倒了因果前后。二战后，是英国政府想花钱，才选择了凯恩斯，而不是有了凯恩斯，才说服了政府去花钱。不是搞贸易 壁垒的人不懂经济学原理才搞贸易壁垒，而是他们为了生计必须建筑贸易壁垒，才选中了那些 200 年前就被彻底驳倒的理论和至今一知半解的经济学者。不是李嘉 诚精通了经济学才发财，而是他发了财后，经济学家才出来说：”那就是发财，像他那样就能发财。”

弗里德曼雄辩滔滔，获诺贝尔奖，着书立说，还请来”未来战士”施瓦辛格和总统里根等助阵，拍摄电视连续剧《自由选择》（Free to Choose），如日中天，但美国听了他多少？

撒切尔夫人曾经每个星期到沃特思（Alan Walters）家中补习经济学，就任首相后更请他做了私人顾问，那么英国的福利主义今天又改观了多少？

东欧和苏联变革后，不少西方经济学家纷纷出谋献策。即使这些策略都是正确的，但那也不比建议营养不良的饥民要补充营养强多少。人在江湖，知易行难！

我们绝大多数人都懂得牛顿定律，但这一知识除了帮助我们更好地理解世界外，并没有对我们的个人生活产生多大的帮助。我们走路尚没有跌倒，我们抛起儿 子尚不会忘记接住，恐怕都不能归功于对牛顿定律的认识。是的，牛顿定律在工程技术方面极大地改善了我们的生活，但那是因为我们有足够的资源，可供反复试验 的缘故。

但经济学却没有那么幸运。经济分析给我们带来了前所未有的智力上的乐趣，我们一旦掌握了经济分析的基本原理，我们就能像走路、骑车、游泳、说话一样自然地运用，用来理解耳闻目睹的现象，但我们个人人生道路上的顺流逆流，却似乎有着它本来的走向。

另一方面，人们并不能像做物理试验那样廉价地在社会中做经济学试验。一项政策的成败，往往不取决于它理论上是否成立，而只能取决于企业家、政治家、贩夫与走卒、忠臣和叛徒、警察与小偷、道德家和黑社会的共同博弈。

经济学能帮多大忙？经济学确实提高了个人智力上的洞察力，但它无力支配各种现实力量的角逐。